

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Брянский государственный аграрный университет»

КАФЕДРА
Философии, истории и педагогики

В.М. Семьшева

ПСИХОЛОГИЯ

Лекции. Часть 1

Учебно-методическое пособие

Брянская область, 2022

УДК 159.9 (042)
ББК 88
С 30

Семьшева, В. М. Психология. Лекции: учебно-методическое пособие Ч. 1. / В. М. Семьшева. – Брянск: Изд-во Брянский ГАУ, 2022. – 130 с.

В учебно-методическом пособии раскрывается содержание материала по формированию психологических знаний и умений, необходимых в профессиональной деятельности, для повышения общей психологической компетентности, формирования мастерства, развития творческой индивидуальности будущего специалиста.

Изложены требования, предъявляемые к значимости, структуре, содержанию дисциплины «Психология» и выполнению самостоятельной работы.

Учебно-методическое пособие разработано в соответствии с ФГОС ВО и учебной программой дисциплины «Психология», предназначено для бакалавров очной и заочной форм обучения направлений подготовки: 09.03.03, 13.03.02, 15.03.04, 20.03.02, 21.03.02, 35.03.06.

Рецензент: доктор философских наук, профессор Брянского ГАУ А.Ф. Шустов.

Рекомендовано к изданию учебно-методической комиссией института энергетики и природопользования Брянского ГАУ, протокол №7 от 30 мая 2022 года.

© Брянский ГАУ, 2022
© Семьшева В.М., 2022

ОГЛАВЛЕНИЕ

	Стр.
Пояснительная записка.....	4
Тема 1. Предмет, объект и методы психологии.....	6
Тема 2. Психика, поведение и деятельность.....	12
Тема 3. Познательные психические процессы.....	19
Тема 4. Психические эмоционально-волевые процессы.....	35
Тема 5. Психические состояния личности.....	47
Тема 6. Психология личности.....	55
Тема 7. Общение как социально-психологическая проблема.....	62
Тема 8. Группа как социально-психологический феномен.....	91
Тема 9. Социальная психология. Понятие и содержание процесса социализации.....	103
Тема 10. Конфликтное взаимодействие.....	113
Заключение.....	124
Литература.....	125
Методические указания по освоению дисциплины.....	128

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Профессиональная деятельность специалиста любой отрасли на современном этапе развития общества и производства сложна и многогранна, и наряду с глубокими знаниями по своему направлению профессионалу необходимо уметь хорошо ориентироваться во все увеличивающемся объеме информации, оперативно принимать решения, творчески подходить к решению проблем. Психология как наука даёт людям возможность практического улучшения их достижений в любой профессиональной деятельности. Знания в области психологии способствуют повышению успешности деятельности как отдельного человека, так и группы людей. В процессе изучения дисциплины создаются условия для развития компетенций обучающихся, профессиональной направленности мышления, познавательных способностей, профессиональных, ценностных и эстетических ориентаций.

Цель дисциплины – формирование у студентов готовности к самостоятельному использованию в профессиональной деятельности современных научных знаний о закономерностях функционирования психики, закономерностях межличностного и внутригруппового общения и взаимодействия.

Задачи дисциплины:

1. Овладение знаниями о закономерностях функционирования перцептивно-познавательных и эмоционально-волевых процессов, необходимыми для самопознания, саморегуляции поведения и организации профессиональной деятельности.

2. Формирование готовности к самостоятельному использованию полученных психологических знаний для самопознания, саморазвития, организации профессиональной деятельности, обеспечения психологического здоровья.

3. Освоение знаний в области социальной психологии, необходимых для понимания процессов восприятия, общения и взаимодействия людей, внутригрупповых процессов.

4. Формирование готовности к самостоятельному использованию социально-психологических знаний для успешной социальной адаптации, организации межличностных и деловых отношений и работы в трудовом коллективе.

5. Формирование навыков анализа научной и научно-практической литературы в области психологии, разработки и описания прикладного психологического исследования.

В теоретической части курса рассматривается содержание психологии как науки и учебной дисциплины, раскрываются общие методологические подходы к пониманию психического развития человека. Рассматриваются вопросы теории темперамента, характера, способностей человека; психолого-педагогические аспекты формирования и развития личности. Дается общая классификация и обзорная характеристика психических явлений (психические

процессы, свойства и состояния), рассматриваются социально-психологические проблемы общения, межгрупповых отношений, конфликтного взаимодействия.

Раскрытие содержания данной дисциплины и его изучение происходят в два этапа: первый этап – работа обучающихся на лекционных занятиях; второй этап – работа обучающихся на практических занятиях и при индивидуальной (групповой) подготовке к ним. В процессе самостоятельной работы обучающиеся могут проследить связь психологической теории и практики, у них формируется готовность к самореализации в познавательной и будущей профессиональной деятельности.

Изучение курса «Психология» позволит существенно обогатить профессиональную культуру будущих специалистов, будет способствовать их личностному развитию и формированию профессионального сознания, станет фактором психологически обоснованного проектирования ими своей профессиональной деятельности.

Тема 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИИ

План:

- 1. Определение психологии как науки, ее место среди других наук о человеке.**
- 2. Основные отрасли психологии.**
- 3. Методы психологии.**

1. Определение психологии как науки, ее место среди других наук о человеке

Психология (греч. *psyche* – душа, *logos* – наука) – это наука о закономерностях возникновения, формирования, развития, функционирования и проявлениях психики людей в различных условиях и на разных этапах их жизни и деятельности.

Особенности психологии:

- психология представляет собой науку о самом сложном понятии, что пока известно человечеству. Она имеет дело со свойством высокоорганизованной материи, называемым психикой;
- психология является сравнительно молодой наукой. Условно ее научное оформление связывают с 1879 г., когда немецким психологом В. Вундтом в Лейпцигском университете была создана первая в мире лаборатория экспериментальной психологии, организован выпуск психологического журнала, положено начало проведению международных психологических конгрессов, а также образована международная школа профессиональных психологов. Все это обеспечило возможность формирования мировой организационной структуры психологической науки;
- психология имеет уникальное практическое значение для любого человека, так как она позволяет глубже познавать самого себя, свои возможности, достоинства и недостатки, а значит, и изменять себя, управлять своими психическими функциями, действиями и своим поведением, лучше понимать других людей и взаимодействовать с ними; она необходима родителям и педагогам, а также каждому деловому человеку, чтобы принимать ответственные решения с учетом психологического состояния коллег и партнеров.

Каждая конкретная наука отличается от других наук особенностями своего предмета. Так, наука геология отличается от геодезии тем, что, имея предметом исследования Землю, первая из них изучает её состав, строение и историю, а вторая – её размеры и форму. Психология – наука прежде всего о закономерностях психической жизни и деятельности человека и различных форм общностей людей. Психология как наука изучает факты, закономерности и механизмы психики (А. В. Петровский).

Объектом психологии выступает не только конкретный и отдельный человек, но и различные социальные группы, массы и другие формы общностей людей.

Предметом психологии человека являются закономерности возникновения, формирования, развития, функционирования и проявлений индивидуальной и групповой психики, отдельных психических феноменов и механизмов в различных условиях и на разных этапах жизни и деятельности людей.

2. Основные отрасли психологии

Человек в своем физиологическом и психическом становлении и развитии проходит различные стадии, участвует во многих сферах социальной жизни, занимается разными видами деятельности. Разнообразны и формы общностей людей: малые и большие социальные группы, возрастные, профессиональные, учебные, этнические, религиозные, семейные, организованные и стихийно складывающиеся группы и другие общности. В связи с этим современная психологическая наука представляет собой многоотраслевую сферу знаний и включает в себя более 40 относительно самостоятельных отраслей. Система психологических наук представлена следующим образом. Общая психология и социальная психология выступают базовыми по отношению к другим отраслям психологического знания: психологии труда, спорта, высшей школы, религии, средств массовой информации (СМИ), искусства, возрастной, педагогической, инженерной, военной, медицинской, юридической, политической, этнической и т. д.

Все отрасли психологии в свою очередь включают в себя ряд относительно самостоятельных наук. Например, возрастная психология включает детскую психологию, психологию юности, психологию зрелого возраста, геронтопсихологию; психологию профессионально-технического образования, психологию высшей школы; юридическая психология – психологию гражданско-правового регулирования и судопроизводства, криминальную психологию, психологию уголовного судопроизводства, пенитенциарную (исправительную) психологию. Все отрасли психологии взаимосвязаны и обогащают друг друга. А потому психологическое образование специалиста не может быть полным, если оно осуществляется в рамках лишь отдельной отрасли психологии. Но в любом случае оно предполагает достаточно глубокое изучение прежде всего проблем общей и социальной психологии, создающих системное представление об индивидуальной и групповой, массовой психике и их отдельных феноменах.

Психология как наука решает следующие задачи:

- познание истоков и особенностей психики людей, закономерностей ее возникновения, формирования, функционирования и проявлений, возможностей психики человека, ее влияния на поведение и деятельность человека;
- изучение механизмов, закономерностей, качественных особенностей проявления и развития психических явлений;
- изучение природы и условий формирования психических особенностей личности на разных этапах ее развития и в различных условиях;

- использование полученных знаний в различных отраслях практической деятельности;
- выработка рекомендаций людям по повышению их стрессовой устойчивости и психологической надежности при решении профессиональных и других задач при различных обстоятельствах жизни и деятельности.

Психология как наука выполняет следующие основные функции:

- как фундаментальная наука она призвана разрабатывать психологическую теорию, выявлять закономерности индивидуальной и групповой психики людей и её отдельных феноменов;
- как прикладная область знаний призвана формулировать рекомендации по совершенствованию профессиональной деятельности и быденной жизни людей.

3. Методы психологии

Прежде чем говорить о методах психологии, необходимо дать определение и краткое описание понятий «методология», «метод» и «методика».

Любой метод реализуется в конкретной методике, которая представляет собой совокупность правил для конкретного исследования, описывает набор используемых в конкретных обстоятельствах инструментов и предметов, а также регламентирует последовательность действий исследователя. В психологии конкретная методика учитывает еще пол, возраст, этническую, конфессиональную принадлежность испытуемого.

Явления, изучаемые психологией, настолько сложны и многообразны, настолько трудны для научного познания, что на протяжении всего развития психологической науки ее успехи зависят непосредственно от степени совершенства применяемых методов исследования. Психология выделилась в самостоятельную науку лишь в середине XIX в. и часто опирается на методы других наук – философии, математики, физики, физиологии, медицины, филологии, истории. Кроме того, в психологии используют методы современных наук, таких как информатика, кибернетика.

Все методы психологии могут быть разделены на три группы: 1) объективные методы психологии; 2) методы описания и понимания психологии человека; 3) методы психологической практики.

Объективные методы психологии. Методологической основой объективных методов психологии является принцип единства сознания и деятельности. К этой группе относятся следующие *методы:*

- наблюдение (сплошное, выборочное);
- эксперимент (лабораторный, естественный, формирующий);
- тестирование (достижений, способностей, профпригодности и др.);
- анализ продуктов деятельности (графологический, контент-анализ, анализ рисунков и др.);
- опрос (анкетирование, беседа, интервью);
- математическое моделирование и статистический анализ.

Наблюдение – преднамеренное, систематическое и целенаправленное восприятие внешнего поведения человека с целью его последующего анализа и

объяснения. Наблюдение должно быть избирательным, плановым и систематическим, т. е. исходить из четко поставленной цели, выделять определенный фрагмент изучаемой реальности, строиться на основе плана и проводиться на протяжении определенного периода времени.

Эксперимент – один из основных методов психологии. Статус самостоятельной науки психология приобрела благодаря появлению экспериментальных методов. С.Л. Рубинштейн выделяет четыре основные особенности эксперимента: 1) в эксперименте исследователь сам вызывает изучаемое им явление в отличие от наблюдения, при котором наблюдатель не может активно вмешиваться в ситуацию; 2) экспериментатор может варьировать, изменять условия протекания и проявления изучаемого процесса; 3) возможно попеременно исключить отдельные условия, с тем чтобы установить закономерные связи, определяющие изучаемый процесс; 4) можно варьировать также количественное соотношение условий с помощью методов математической обработки полученных в исследовании данных.

Выделяют три вида эксперимента: лабораторный, естественный и формирующий.

Лабораторный эксперимент проводят в специально создаваемых и контролируемых условиях, как правило с применением специальной аппаратуры и приборов.

Идея проведения *естественного эксперимента* принадлежит отечественному психологу А.Ф. Лазурскому (1874–1917). Суть его заключается в том, что исследователь оказывает воздействие на испытуемых в привычных условиях их деятельности. Испытуемые зачастую и не подозревают, что участвуют в эксперименте. Например, педагог имеет возможность варьировать содержание, формы, методы обучения в параллельных классах или студенческих группах и сравнивать результаты.

Формирующий эксперимент – это метод исследования в условиях специально организованного педагогического процесса. Его еще называют преобразующим, созидательным, обучающим или психолого-педагогическим методом активного формирования психики. На нем основан ряд педагогических методик, например, погружение в проблему, тренинг в группе. Результаты эксперимента позволяют подтвердить, уточнить либо отвергнуть предварительно разработанную модель воздействия на личность или группу людей.

Тестирование – метод психологической диагностики, использующий стандартизированные вопросы и задачи (тесты), имеющие определенную шкалу значений. Применяется для распознавания или оценки состояний, особенностей, характеристик конкретного человека, группы людей, той или иной психической функции и т. д. Результат выполнения теста оценивается в количественных показателях. Тесты имеют различного рода нормы-шкалы значений: возрастные, социальные и др. Индивидуальный показатель выполнения теста соотносится с его нормой. Существует особая область психологии – тестология, представляющая собой теорию применения и создания тестов. Разработка научно обоснованного психологического теста дело трудоемкое и длительное.

Анализ продуктов деятельности исходит из общей предпосылки о связи внутренних психических процессов и внешних форм поведения. Изучая продукты деятельности, можно делать выводы о психологических особенностях ее субъекта или субъектов. Специфической формой метода анализа результатов деятельности является графология. Психологи установили, что характеристики почерка связаны с определенными психологическими свойствами автора письма; ими были разработаны нормы и приемы психологического анализа почерка. Контент-анализ позволяет выявлять и оценивать специфические характеристики литературных, научных, публицистических текстов, а затем на их основе определять психологические характеристики автора.

Опрос используют в психологии в форме анкетирования и беседы (или интервью). Источниками информации в опросе являются письменные или устные суждения индивида. Для получения достоверной информации создаются специальные опросники, вопросы в которых расположены в определенном порядке, сгруппированы в отдельные блоки и т. д. При анкетировании опрос проводится письменно с использованием анкеты. Преимущество этого метода состоит в том, что в таком опросе одновременно может участвовать группа лиц, а полученные в ходе анкетирования данные могут быть обработаны и проанализированы. Во время беседы происходит непосредственное взаимодействие исследователя с респондентом (или опрашиваемым). Важнейшее условие успешности беседы состоит в установлении между ними контакта в создании доверительной атмосферы общения. Исследователь должен расположить к себе опрашиваемого, вызвать его на откровенность.

Математический метод используется в психологии не в качестве самостоятельного, а включается как вспомогательное средство повышения надежности, точности получаемых данных. Ряд статистических методов был создан специально для проверки качества психологических тестов.

Методы описания и понимания психологии человека. Основные методы этой группы следующие: интроспекция, самоотчет, включенное наблюдение, эмпатическое слушание, идентификация и др.

Интроспекция (самонаблюдение) исходит из фундаментальной особенности психики человека – ее рефлексивной природы. Интроспекция является «всматриванием» в свои внутренние переживания, в психическое состояние, мысли, образы, желания и т. п. Однако требуется определенная работа по их осмыслению, пониманию, классификации и истолкованию. Не все люди одинаково способны к такого рода работе и в этом отношении различаются по уровню самосознания и рефлексии.

Самоотчет представляет собой словесный или письменный отчет о результатах самонаблюдений, описаний человеком самого себя. Это могут быть письма, исповеди, автобиография, дневники.

Включенное наблюдение представляет собой специфическую форму объективного наблюдения, в отличие от которого исследователь не просто отстраненно наблюдает за фрагментами поведения человека, а реально

участвует в эксперименте, дискуссии и т. п. Наблюдатель выступает как равноправный участник совместного с испытуемым действия. При таком наблюдении исследуемая человеческая проблема изучается целостно.

Эмпатическое слушание – это переживание исследователем тех же эмоциональных состояний, которые испытывает собеседник, через отождествление с ним. Метод основан на способности человека сопереживать с собеседником и понять его через это сопереживание. Использование данного метода, по К. Роджерсу, «требует определенного мастерства, и эмпатическое понимание заключается в проникновении в чужой мир, умении релевантно войти в феноменологическое поле другого человека, внутрь его личного мира...».

При *идентификации* исследователь воображает себя на месте другого человека, как бы мысленно воплощается в нем. В отличие от эмпатии идентификация использует интеллектуальные, логические операции: сравнение, анализ, рассуждение и т. п. Методы психологической практики. Психологическая практика по своим задачам, методам, формам представляет собой разные виды практик. Она включает в себя работу с людьми, имеющими психические отклонения (или проблемы), ориентирована на работу с представителями коммуникативных профессий, людьми различных возрастов. Невозможно описать все методы и методики, использующиеся в современной психологической практике, тем более что их арсенал постоянно пополняется. Основными среди них являются: психотерапия, психологическая консультация, психокоррекция, психотренинг и др.

Исследование сложных социально-психологических явлений, как правило, должно базироваться не на отдельных методах, а на их совокупности.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте характеристику психологии как науки.
2. В чем состоит сущность выбора методов исследования психики человека в психологии?
3. Кратко охарактеризуйте основные отрасли психологии.
4. Раскройте взаимосвязи психологии и других наук.
5. Дайте краткую характеристику естественнонаучных основ психологии.
6. Раскройте основные подходы к классификации методов психологии.

Литература

1. Островский Э.В., Чернышова Л.И. Психология и педагогика: Учеб. пособие / Под ред. Э.В. Островского. – М.: Вузовский учебник, 2007. – 384 с.
2. Реан А.А., Бордовская Н.В., Розум С.И. Психология и педагогика. – СПб.: Питер, 2001. – 432 с.
3. Слостенин, В. А. Педагогика и психология: учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / В. А. Слостенин, В. П. Каширин. – Москва: Академия, 2010. – 480 с.
4. Столяренко А.М. Психология и педагогика: учеб. пособие для студентов вузов / А.М. Столяренко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 527 с.

Тема 2. ПСИХИКА, ПОВЕДЕНИЕ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

План:

- 1. Структура психики, поведения и деятельности.**
- 2. Структура и основные (высшие) функции психики.**
- 3. Основные этапы развития психики.**
- 4. Сознание как высшая форма психики.**

1. Структура психики, поведения и деятельности

Этимологически слово «психика» (греч. душа) имеет двойственное значение. Одно значение несет смысловую нагрузку сущности какой-либо вещи. *Психика* – это сущность, где многообразие природы собирается к своему единству, это виртуальное сжатие природы, это отражение объективного мира в его связях и отношениях.

Психическое отражение не является зеркальным, механически пассивным копированием мира (как зеркало или фотоаппарат), оно сопряжено с поиском, выбором, в психическом отражении поступающая информация подвергается специфической обработке, т. е. *психическое отражение* – это активное отражение мира в связи с какой-то необходимостью, с потребностями, это субъективное избирательное отражение объективного мира, так как принадлежит всегда субъекту, вне субъекта не существует, зависит от субъективных особенностей. *Психика* – это «субъективный образ объективного мира».

Психику нельзя свести просто к нервной системе. Психические явления соотносятся не с отдельным нейрофизиологическим процессом, а с организованными совокупностями таких процессов, т. е. *психика – это системное качество мозга*, реализуемое через многоуровневые функциональные системы мозга, которые формируются у человека в процессе жизни и овладения им исторически сложившимися формами деятельности и опыта человечества через собственную активную деятельность. Таким образом, специфически человеческие качества (сознание, речь, труд и пр.), *человеческая психика формируются у человека в процессе усвоения им культуры, созданной предшествующими поколениями*. Таким образом, психика человека включает в себя по меньшей мере три составляющих: 1) *внешний мир*, природу, ее отражение; 2) *полноценную деятельность мозга*; 3) *взаимодействие с людьми*, активную передачу новым поколениям человеческой культуры, человеческих способностей. Психическое отражение характеризуется рядом особенностей:

- оно дает возможность правильно отражать окружающую действительность, причем правильность отражения подтверждается практикой;
- сам психический образ формируется в процессе активной деятельности человека;
- психическое отражение углубляется и совершенствуется;
- обеспечивает целесообразность поведения и деятельности;
- преломляется через индивидуальность человека;
- носит опережающий характер.

Деятельность – это активное взаимодействие человека со средой, в котором он достигает сознательно поставленной цели, возникшей в результате появления у него определенной потребности, мотива.

Мотивы и цели могут не совпадать. То, почему человек действует определенным образом, часто не совпадает с тем, для чего он действует. Когда мы имеем дело с активностью, в которой отсутствует осознаваемая цель, здесь нет и деятельности, а имеет место *импульсивное поведение*, которое управляется непосредственно потребностями и эмоциями.

Поступок – действие, выполняя которое, человек осознает его значение для других людей, т. е. его социальный смысл.

Действие имеет подобную деятельности структуру: цель – мотив, способ – результат. Различают действия: сенсорные (по восприятию объекта), моторные (двигательные), волевые, мыслительные, мнемические (памяти), внешние предметные (направленные на изменение состояния или свойств предметов внешнего мира) и умственные (выполняемые во внутреннем плане сознания). Выделяют следующие компоненты действия. Основные виды деятельности, обеспечивающие существование человека и формирование его как личности, это общение, игра, учение и труд.

Сенсомоторные процессы – это процессы, в которых осуществляют связь восприятия и движения. В них различают четыре психических акта:

1) сенсорный момент реакции – процесс восприятия; 2) центральный момент реакции – более или менее сложные процессы, связанные с переработкой воспринятого, иногда различием, узнаванием, оценкой и выбором; 3) моторный момент реакции – процессы, определяющие начало и ход движения; 4) сенсорные коррекции движения (обратная связь).

Идеомоторные процессы связывают представление о движении с выполнением движения. Проблема образа и его роли в регуляции моторных актов – центральная проблема психологии правильных движений человека.

Эмоционально-моторные процессы – это процессы, связывающие выполнение движений с эмоциями, чувствами, психическими состояниями, переживаемыми человеком.

Интериоризация – процесс перехода от внешнего, материального действия к внутреннему, идеальному действию.

Экстериоризация – процесс превращения внутреннего психического действия во внешнее действие.

2. Структура и основные (высшие) функции психики

Психика сложна и многообразна по своим проявлениям. Обычно выделяют три крупные группы психических явлений, а именно:

1) психические процессы; 2) психические состояния; 3) психические свойства.

Психические процессы – динамическое отражение действительности в различных формах психических явлений.

Психический процесс – это течение психического явления, имеющего начало, развитие и конец, проявляющееся в виде реакции. При этом нужно

иметь в виду, что конец психического процесса тесно связан с началом нового процесса. Отсюда непрерывность психической деятельности в состоянии бодрствования человека. Психические процессы вызываются как внешними воздействиями, так и раздражениями нервной системы, идущими от внутренней среды организма.

Все психические процессы подразделяются на *познавательные* – к ним относятся ощущения и восприятия, представления и память, мышление и воображение; *эмоциональные* – активные и пассивные переживания; *волевые* – решение, исполнение, волевое усилие и т. д. Психические процессы обеспечивают формирование знаний и первичную регуляцию поведения и деятельности человека. В сложной психической деятельности различные процессы связаны и составляют единый поток сознания, обеспечивающий адекватное отражение действительности и осуществление различных видов деятельности. Психические процессы протекают с различной быстротой и интенсивностью в зависимости от особенностей внешних воздействий и состояний личности.

Под психическим состоянием следует понимать определившийся в данное время относительно устойчивый уровень психической деятельности, который проявляется в повышенной или пониженной активности личности.

Каждый человек ежедневно испытывает различные психические состояния. При одном психическом состоянии умственная или физическая работа протекает легко и продуктивно, при другом – трудно и неэффективно.

Психические состояния имеют рефлекторную природу: они возникают под влиянием обстановки, физиологических факторов, хода работы, времени и словесных воздействий (похвала, порицание и т. п.).

Наиболее изученными являются: 1) общее психическое состояние, например, внимание, проявляющееся на уровне активной сосредоточенности или рассеянности; 2) эмоциональные состояния или настроения (жизнерадостное, восторженное, грустное, печальное, гневное, раздражительное и т. д.). Интересные исследования имеются об особом, творческом, состоянии личности, которое называют вдохновением.

Высшими и устойчивыми регуляторами психической деятельности являются свойства личности.

Под психическими свойствами человека следует понимать устойчивые образования, обеспечивающие определенный качественно-количественный уровень деятельности и поведения, типичный для данного человека.

Каждое психическое свойство формируется постепенно в процессе отражения и закрепляется в практике. Оно, следовательно, является результатом отражательной и практической деятельности.

Свойства личности многообразны, и их нужно классифицировать в соответствии с группировкой психических процессов, на основе которых они формируются. А значит, можно выделить свойства интеллектуальной или познавательной, волевой и эмоциональной деятельности человека. Для примера приведем некоторые интеллектуальные свойства – наблюдательность, гибкость ума; волевые – решительность, настойчивость; эмоциональные – чуткость, нежность, страстность, эффективность и т. п.

Психические свойства не существуют вместе, они синтезируются и образуют сложные структурные образования личности, к которым необходимо отнести: 1) жизненную позицию личности (систему потребностей, интересов, убеждений, идеалов, определяющую избирательность и уровень активности человека); 2) темперамент (систему природных свойств личности – подвижность, уравновешенность поведения и тонус активности, – характеризующую динамическую сторону поведения); 3) способности (систему интеллектуально-волевых и эмоциональных свойств, определяющую творческие возможности личности) и, наконец, 4) характер как систему отношений и способов поведения.

3. Основные этапы развития психики

Развитие психики у животных проходит ряд этапов.

На стадии элементарной чувствительности животное реагирует только на отдельные свойства предметов внешнего мира и его поведение определяется врожденными инстинктами (питания, самосохранения, размножения и т. п.). *На стадии предметного восприятия* отражение действительности осуществляется в виде целостных образов предметов, и животное способно обучаться, появляются индивидуально приобретенные навыки поведения.

III стадия интеллекта характеризуется способностью животного отражать межпредметные связи, отражать ситуацию в целом, в результате животное способно обходить препятствия, «изобретать» новые способы решения двухфазных задач, требующих предварительных подготовительных действий. Интеллектуальное поведение животных не выходит за рамки биологической потребности, действует только в пределах наглядной ситуации.

Психика человека – качественно более высокий уровень, чем психика животных (*Homo sapiens* – человек разумный). Сознание, разум человека развивались в процессе трудовой деятельности, которая возникает в силу необходимости, осуществления совместных действий для добывания пищи при резком изменении условий жизни первобытного человека. И хотя видовые биолого-морфологические особенности человека устойчивы уже в течение 40 тысячелетий, развитие психики человека происходило в процессе трудовой деятельности. Таким образом, материальная, духовная культура человечества – это объективная форма воплощения достижений психического развития человечества.

В процессе исторического развития общества человек изменяет способы и приемы своего поведения, трансформирует природные задатки и функции в *высшие психические функции* – специфически человеческие, общественно-исторически обусловленные формы памяти, мышления, восприятия (логическая память, абстрактно-логическое мышление), опосредованные применением вспомогательных средств, речевых знаков, созданных в процессе исторического развития. *Единство высших психических функций образует сознание человека.*

Развитие психики человека в онтогенезе рассматривается учеными как процесс эволюции способов взаимодействия индивида с внешней средой в ходе его онтогенетического развития.

В основе развития человеческой психики лежит овладение исторически сформированными общественными орудиями, служащими средством удовле-

творения потребностей. В период от одного года до трех лет ребенок овладевает основами деятельности предметно-манипулятивной по использованию. Простейших предметов, благодаря чему формируются способности к универсальным движениям рук, к решению простых двигательных задач, способность занимать собственную позицию внутри отношений со взрослым и сверстниками (появление установки «Я сам»). В возрасте от 3 до 7 лет в ходе деятельности игровой формируются способности к воображению и употреблению различных символов. В возрасте школьном в ходе учебной деятельности усваиваются элементы науки и искусства, что ведет к формированию основ мышления логического.

4. Сознание как высшая форма психики

Основной признак психики человека состоит в том, что, кроме наследственных и лично приобретенных форм поведения человек владеет принципиально новым, важнейшим средством ориентировки в окружающей действительности – знаниями, которые представляют собой концентрированный опыт человечества, передаваемый посредством речи.

«Сознание» буквально и означает «совокупность знаний». Психика человека формируется и постоянно обогащается в условиях социального окружения, в процессе усвоения социального, общественного опыта. Если животное, выращенное в искусственных, изолированных условиях, сохраняет все свои видовые качества, то человек без социального окружения не приобретает никаких человеческих качеств.

В истории отмечено около 40 случаев, когда дети с раннего возраста вскармливались животными. Они не обнаруживали не только признаков сознания (у них полностью отсутствовали речь и мышление), но даже такого физического свойства человека, как вертикальное положение тела при ходьбе.

С переходом от животного существования к человеческому обществу возникло два новых фактора формирования психики человека: это общественный труд, употребление орудий труда и общение с помощью слова.

С возникновением прямохождения у человека освободилась рука, расширился кругозор, возникли условия для интенсивного развития его ориентировочной деятельности. Это привело к возникновению орудий труда, трудового процесса. Человек начинает жить в мире постоянных орудий труда, через которые из поколения в поколение передаются трудовые операции.

Изготовление самого простого орудия труда неизбежно требует таких сознательных действий, как предварительное представление его функций, формы, свойств материала. Действия по изготовлению орудия должны планироваться в определенном порядке. Они должны осознаваться и запоминаться для повторного его изготовления.

Изготовление орудий труда связано с мысленным расчленением целого на части (анализ), с вычленением (абстракцией) отдельных свойств предмета, а также с мысленным объединением (синтез), вычлененных свойств в представляемые целостные орудия. Совершенствование трудовых процессов, изготовление все более и более сложных орудий труда было связано с совершенство-

ванием аналитико-синтетической деятельности коры головного мозга человека; совершенствовалось и орудие этой деятельности – речь.

Общественная организация трудовой деятельности привела к выделению отдельных действий, которые приобретают смысл только через работу других людей. Так, в труде возникают сознательные действия, оторванные от непосредственной биологической цели, формируется абстрактное мышление человека, его воля.

В процессе формирования психики человека его внешние физические действия с материальными объектами предшествуют формированию внутренних психических действий. Лишь на основе действия с материальными предметами человек постепенно переходит к оперированию их идеальными образами, к действиям в уме. Этот переход от внешних действий к внутренним действиям называется интериоризацией («превращение во внутреннее»). Благодаря способности действовать с психическими, идеальными образами предметов человек начинает моделировать различные отношения между объектами, предвидеть результаты своих действий. Интериоризация осуществляется на словесной, речевой основе. Слово используется и как средство обозначения объектов и как символ их общих, существенных свойств.

Сформировавшись на основе внешних действий, умственные действия сами начинают регулировать внешние действия. Все сознательные действия человека являются экстериоризацией (внешним проявлением) его внутренней психической деятельности.

Одной из особенностей психики человека является ее обусловленность общественным сознанием.

К общественному сознанию относятся наука, мораль и право, идеология, искусство, религия. Изменения в производстве, в общественных отношениях, отражаясь в сознании людей, приводят к изменениям в содержании общественного сознания.

Существенной особенностью сознания человека является самосознание. Осознавая предметы своей деятельности и свои отношения к другим людям, человек начинает осознавать самого себя, выделять себя, свое Я из окружающего мира.

Содержанием самосознания является осознание человеком своих физических и психических свойств, своих действий и поступков, чувств и стремлений. Выделяя себя из объективной действительности, осознавая свои достоинства и недостатки, человек начинает изменять и свою психику, свое поведение в соответствии с теми требованиями, которые предъявляет к нему общество, и целями, которые он ставит перед собой в процессе самовоспитания.

Самосознание проявляется в самонаблюдении, критическом отношении к себе, самообладании и ответственности перед обществом за свои поступки и действия. Определенный уровень самосознания – необходимая предпосылка правомерного поведения.

Самосознание – целостное интегративное, концептуальное отражение человеком своей собственной личности, это психическая модель своего Я. Человек направляет и регулирует свою деятельность, исходя из своей Я-концепции, кото-

рая обусловлена социальными условиями существования индивида, его социальной идентификацией (отнесением себя к определенной социальной группе).

Самосознание – социально обусловленная установочная система личности, система ее ценностно-смысловых образований. На этой основе и осуществляются все поведенческие акты человека, они приобретают личностное единство – стиль поведения данной личности.

Итак, психика человека, его сознание – это система его психической саморегуляции, основанная на социально сформированных категориях и ценностных ориентациях.

Сознание человека как высшая форма развития психики имеет следующие существенные особенности:

1. Категориальность – отражение мира сквозь призму общечеловеческих знаний и позиций, отражение мира на базе концептуальной схемы.

2. Отражение существенных, наиболее значимых в данной ситуации взаимосвязей.

3. Осознание целей деятельности, предвосхищение их в системе общечеловеческих понятий и представлений.

4. Обусловленность индивидуального сознания общественными формами сознания.

5. Самосознание – концептуальная модель собственной личности и построение взаимодействий с действительностью на этой основе.

Все существенные стороны сознания функционируют посредством речи. Поведение человека определяется не только его сознанием. Психическая самоорганизация индивида, его адаптация к внешней среде осуществляется тремя относительно автономными уровнями психической регуляции: эволюционно сформированным бессознательно-инстинктивным уровнем; подсознательно-субъективным эмоционально импульсным уровнем; сознательными, произвольными, логико-семантическими программами.

В поведении социализированной личности доминируют произвольные, ценностнокатегоризированные программы. Два других, низших уровня саморегуляции в его поведении выполняют фоновую роль. В экстремальных же условиях и в условиях десоциализации индивида эти низшие уровни саморегуляции могут перейти в автономный режим функционирования.

Наличие в психике человека указанных уровней регуляции обуславливает относительную самостоятельность следующих разновидностей человеческих реакций и действий: бессознательно-инстинктивные, врожденные реакции (реакция страха, испуга, избегания физически опасных ситуаций); привычно автоматизированные подсознательные действия; сознательные, волевые действия.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем состоят трудности определения проблемы сознания?
2. Раскройте содержание понятий «сознание», «идеальное», «субъективное», «душа», «дух», «разум».
3. Каково содержание концепции сознания в марксистской философии?
4. Проанализируйте понятия «индивидуальное» и «общественное» сознание.

5. Как соотносятся процессы сознательного, бессознательного и сна?
6. В каких формах нервная система человека реагирует «на стимул», а в каких – «на отсутствие стимула»?
7. С помощью словарей и работ современных психологов проанализируйте концепции интериоризации и экстериоризации знания в процессе обучения.

Литература

1. Калюжный, А. С. Психология и педагогика: учеб. пособие для студентов / А. С. Калюжный. – Нижний Новгород: НГПУ, 2007. – 380 с.
2. Крысько, В. Г. Психология и педагогика: курс лекций / В. Г. Крысько. – Москва: ОМЕГА, 2006. – 368 с.
3. Реан, А. А. Психология и педагогика / А. А. Реан, Н. В. Бордовская, С. И. Розум. – Санкт-Петербург: Питер, 2002. – 432 с.
4. Рыжковская, Т. Л. Основы психологии и педагогики / Т. Л. Рыжковская. – Минск: Изд-во МИУ, 2010. – 432 с.
5. Слостенин, В. А. Педагогика и психология: учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / В. А. Слостенин, В. П. Каширин. – Москва: Академия, 2010. – 480 с.
6. Самыгин, С. И. Психология и педагогика: учеб. пособие / С. И. Самыгин, Л. Д. Столяренко. – Москва: КНОРУС, 2012. – 480 с.

Тема 3.

ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЕ ПСИХИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

План:

- 1. Ощущение.**
- 2. Восприятие.**
- 3. Память и ее характеристики.**
- 4. Мышление и интеллект.**
- 5. Воображение и творчество.**
- 6. Внимание.**

Психические процессы, с помощью которых формируются *образы* окружающей среды, а также образы самого организма и его внутренней среды, называются **познавательными психическими процессами**. Именно познавательные психические процессы обеспечивают получение человеком знаний об окружающем мире и о самом себе.

Все знания самого высокого порядка, например, о физических и химических свойствах веществ, о явно наблюдаемом устройстве вещей и скрытых от непосредственного взора закономерных отношениях между ними, о людях и их качествах, о самом себе и, наконец, знания об общем устройстве мира, являются результатом интеграции знаний, полученных с помощью познавательных психических процессов разного уровня сложности. Каждый из этих процессов имеет собственные характеристики и собственную организацию и вносит свой особый вклад в формирование внутренне связанной, динамичной, но в то же

время целостной картины мира. Протекая одновременно, эти процессы взаимодействуют друг с другом настолько слаженно и настолько незаметно для нас, что мы в каждый данный момент воспринимаем и понимаем мир не как нагромождение цветов, оттенков, форм, звуков, запахов, в которых необходимо разбираться, чтобы установить, что к чему, и не как картинку, изображенную на каком-то экране, а именно как мир, находящийся вне нас, наполненный светом, звуками, запахами, предметами, населенный людьми, имеющий перспективу и явно воспринимаемый, а также и скрытый, не воспринимаемый в данный момент план. Несмотря на то, что с помощью органов чувств в каждый данный момент мы воспринимаем только часть пространства, мы знаем, что пространство окружающего нас мира целостно и непрерывно. Благодаря этим процессам мир предстает перед нами также в его временной целостности и непрерывности, как нечто, что развивается и существует не только в настоящем, но имеет также прошлое и будущее, вследствие чего его временные границы расширяются беспредельно.

Познавательные процессы, как внутренние моменты деятельности человека представляют единую систему, начинаются с ощущений, восприятия, памяти и поднимаются на уровень логического мышления, осуществляемого посредством понятий, суждений и умозаключений.

1. Ощущение

Ощущения считаются самыми простыми из всех психических явлений. Они представляют собой осознаваемый, субъективно представленный в голове человека или неосознаваемый, но действующий на его поведение продукт переработки центральной нервной системой значимых раздражителей, возникающих во внутренней или внешней среде. Ощущения являются источником наших знаний о мире и самих себе (наших чувств и эмоций).

Ощущения есть отражение конкретных, отдельных свойств, качеств, сторон предметов и явлений материальной действительности, воздействующих на органы чувств в данный момент.

Ощущение – это чувственное отображение объективной реальности.

Способность к ощущениям имеется у всех живых существ, обладающих нервной системой. Осознаваемые же ощущения имеются только у живых существ, имеющих головной мозг и кору головного мозга. Ощущения формируются следующим образом. Предметы и явления действительности, воздействующие на органы чувств, называют *раздражителями*. Процесс их воздействия на органы чувств называется *раздражением*. Раздражение вызывает в нервной ткани *возбуждение*. Возбуждение систем нервных клеток, наиболее совершенных по своей организации, при обязательном участии клеток коры головного мозга и дает ощущение. Человек утрачивает состояния и вместе с ним способность ощущать, чувствовать, осознанно воспринимать реальность при торможении нервной системы, отключении коры головного мозга. Это происходит во время сна, при наркозе, болезненных нарушениях и потере сознания.

Выделяют следующие основания классификации ощущений: 1) по наличию или отсутствию непосредственного контакта с раздражителем, вызывающим

ощущение; 2) по месту расположения рецепторов; 3) по времени возникновения в ходе эволюции; 4) по модальности (виду) раздражителя.

По наличию или отсутствию непосредственного контакта с раздражителем, вызывающим ощущение, выделяют *дистантную* и *контактную* рецепцию. Зрение, слух, обоняние относятся к дистантной рецепции. Эти виды ощущений обеспечивают ориентировку в ближайшей среде. Вкусовые, болевые, тактильные ощущения – контактные.

По модальности раздражителя ощущения делят на зрительные, слуховые, обонятельные, вкусовые, тактильные, статические и кинестетические, температурные, болевые, жажда, голод.

Охарактеризуем кратко каждый из названных видов ощущений.

Зрительные ощущения. Они возникают в результате воздействия световых лучей (электромагнитных волн) на чувствительную часть нашего глаза – сетчатку, являющуюся рецептором зрительного анализатора. Свет воздействует на находящиеся в сетчатке светочувствительные клетки двух типов – палочки и колбочки, названные так за их внешнюю форму.

Слуховые ощущения. Эти ощущения также относятся к дистантным и также имеют большое значение в жизни человека. Благодаря ним, человек слышит речь, имеет возможность общаться с другими людьми. Раздражителями для слуховых ощущений являются звуковые волны – продольные колебания частиц воздуха, распространяющиеся во все стороны от источника звука. Орган слуха человека реагирует на звуки в пределах от 16 до 20 000 колебаний в секунду.

Слуховые ощущения отражают высоту звука, которая зависит от частоты колебания звуковых волн; громкость, которая зависит от амплитуды их колебаний; тембр звука – формы колебаний звуковых волн.

Все слуховые ощущения можно свести к трем видам – речевые, музыкальные, шумы.

Вибрационные ощущения. К слуховым ощущениям примыкает вибрационная чувствительность. У них общая природа отражаемых физических явлений. Вибрационные ощущения отражают колебания упругой среды. Этот вид чувствительности образно называют «контактным слухом». Специальных вибрационных рецепторов у человека не обнаружено. В настоящее время считают, что отражать вибрации внешней и внутренней среды могут все ткани организма. У человека вибрационная чувствительность подчинена слуховой и зрительной.

Обонятельные ощущения. Они относятся к дистантным ощущениям, которые отражают запахи окружающих нас предметов. Органами обоняния являются обонятельные клетки, расположенные в верхней части носовой полости.

В группу контактных ощущений, как уже отмечалось, входят вкусовые, кожные (болевые, тактильные, температурные).

Вкусовые ощущения. Вызываются действием на вкусовые рецепторы веществ, растворенных в слюне или воде. Вкусовые рецепторы – вкусовые почки, расположенные на поверхности языка, глотки, неба – различают ощущения сладкого, кислого, соленого и горького.

Кожные ощущения. В кожных покровах имеется несколько анализаторных систем: *тактильная* (ощущения прикосновения), *температурная* (ощущения

холода и тепла), *болевая*. Система тактильной чувствительности неравномерно распределена по всему телу. Но более всего скопление тактильных клеток наблюдается на ладони, на кончиках пальцев и на губах. Тактильные ощущения руки, объединяясь с мышечно-суставной чувствительностью, образуют *осязание* – специфически человеческую, выработавшуюся в труде систему познавательной деятельности руки.

Если прикоснуться к поверхности тела, затем надавить на него, то давление может вызвать *болевое* ощущение. Таким образом, тактильная чувствительность дает знания о качествах предмета, а болевые ощущения сигнализируют организму о необходимости отдалиться от раздражителя и имеют ярко выраженный эмоциональный тон.

Третий вид кожной чувствительности – температурные ощущения – связан с регулированием теплообмена между организмом и окружающей средой. Распределение тепловых и холодных рецепторов на коже неравномерно. Наиболее чувствительна к холоду спина, наименее – грудь.

О положении тела в пространстве сигнализируют *статические ощущения*. Рецепторы статической чувствительности расположены в вестибулярном аппарате внутреннего уха. Резкие и частые изменения положения тела относительно плоскости земли могут приводить к головокружению.

Особое место и роль в жизни и деятельности человека занимают *интероцептивные* (органические) ощущения, которые возникают от рецепторов, расположенных во внутренних органах и сигнализируют о функционировании последних. Эти ощущения образуют органическое чувство (самочувствие) человека.

Если в результате ощущения человек получает знания об отдельных свойствах, качествах предметов (что-то горячее обожгло, что-то яркое блеснуло впереди, и т.д.), то восприятие дает целостный образ предмета или явления. Оно предполагает наличие разнообразных ощущений и протекает вместе с ощущениями, но не может быть сведено к их сумме. Восприятие зависит от определенных отношений между ощущениями, взаимосвязь которых, в свою очередь, зависит от связей и отношений между качествами и свойствами, различными частями, входящими в состав предмета или явления.

2. Восприятие

Восприятием называют психический процесс отражения предметов и явлений действительности в совокупности их различных свойств и частей при непосредственном воздействии их на органы чувств. Восприятие – это отражение комплексного раздражителя.

Специфика восприятия находит отражение в системе характеризующих свойств, которые составляют структуру его целостного процесса. Основных свойств восприятия – значительное число. Определим их характерными отличиями.

Объем (размер восприятия количества объектов), целостность (целостный образ), осмысленность (понимание смысла), структурность (анализ и сравнение), предметность (совмещение образа и предмета), константность (идентичность восприятия предмета), апперцепция (установка, через которую человек

воспринимает мир), транспозиция (перенос общего на разные объекты), избирательность (выделение доминирующего), целенаправленность (строгая последовательность).

Все свойства органически взаимосвязаны с другими, как при непроизвольном отражении предметного мира, так и при целенаправленном наблюдении.

Принята следующая классификация видов восприятия.

Простое восприятие – результат отражения одного анализатора и формирования одномодальных (зрительных, слуховых и т.д.) образов.

Сложное восприятие – отражение целостного образа одного или нескольких объектов, явлений при взаимодействии различных анализаторов.

Специальные виды восприятия – пространства, времени, движения, восприятие человека человеком.

Восприятие пространства – восприятие формы, величины, объемности, удаленности.

Восприятие времени – восприятие субъективного и исторического времени.

Восприятие движения – восприятие пространственного перемещения объектов.

Восприятие человека человеком – восприятие субъективных и объективных качеств другого человека или общности людей.

Восприятие, как и ощущения, являясь познавательными психическими процессами, находятся в постоянном изменении, движении; зависят от психофизиологических особенностей личности, корректируются и совершенствуются.

3. Память и ее характеристики

Известно, что каждое наше переживание, впечатление или движение составляют известный след, который может сохраняться достаточно длительное время, и при соответствующих условиях проявляться вновь и становиться предметом сознания. Поэтому под *памятью* следует понимать *запечатление, сохранение, последующее узнавание и воспроизведение следов прошлого опыта*. Именно благодаря памяти человек в состоянии накапливать информацию, не теряя прежних знаний и навыков.

Являясь одной из самых сложных психических функций человека, память имеет разные виды и формы. Прежде всего, можно выделить такие виды памяти, как 1) *генетическая (наследственная)*, включающая в основном инстинкты и почти не зависит от условий жизнедеятельности человека. Генетическая память хранится в генотипе, передается и воспроизводится по наследству. Это единственный вид памяти, на который мы не можем влиять через обучение и воспитание. Генетическим путем из поколения в поколение происходит передача необходимых биологических, психологических и поведенческих свойств. 2) *прижизненная*, являющаяся хранилищем информации, полученной с момента рождения и до смерти.

Прижизненную память можно классифицировать по разным основаниям.

1. По *наличию целевой установки и затрачиваемым на запоминание усилиям*:

а) *непроизвольная память* (автоматическое запоминание и воспроизведение информации, происходящее без усилий со стороны человека и установки на запоминание);

б) *произвольная память* (запоминание со специальной установкой запомнить и требующее определенных волевых усилий).

2. *По степени осмысленности:*

а) *механическая память* (основана на повторении материала без его осмысливания);

б) *смысловая память* (предполагает осмысливание запоминаемого материала, которое основано на понимании внутренних логических связей между его частями).

3. *В зависимости от установки на время хранения информации:*

а) *кратковременная память* (хранит информацию в среднем около 20 сек.);

б) *оперативная память* (рассчитана на хранение информации в течение определенного, заранее заданного срока, в диапазоне от нескольких секунд до нескольких дней);

в) *долговременная память* (способна хранить информацию в течение практически неограниченного срока).

4. *По материалу, сохраняемому памятью:*

а) *когнитивная память* (процесс сохранения знаний);

б) *эмоциональная память* (сохранение в сознании переживаний и чувств);

в) *личностная память* (обеспечивает единство самосознания личности на всех этапах ее жизненного пути).

5. *По модальности сохраняемых образов:*

а) *словесно-логическая* (тесно связана со словом, мыслью, логикой);

б) *образная память:*

- *зрительная* (связана с сохранением и воспроизведением зрительных образов);

- *слуховая* (запоминание и точное воспроизведение разнообразных звуков – музыкальных, речевых);

- *двигательная (или моторная)* – представляет собой запоминание и сохранение, а при необходимости и воспроизведение с достаточной точностью многообразных сложных движений;

- *осязательная;*

- *обонятельная;*

- *вкуссовая.*

4. Мышление и интеллект

Для того чтобы человек мог жить и нормально трудиться, ему необходимо предвидеть последствия тех или иных явлений, событий или своих действий. Знание единичного не является достаточным основанием для предвидения. Например, что будет, если к листу бумаги поднести зажженную спичку? Конечно, он загорится. Но почему мы знаем об этом? Скорее всего, потому, что имели собственный опыт и, исходя из имеющейся у нас информации, сделали логичный вывод. Однако для того, чтобы сделать данный вывод, мы должны были сопоставить свойства данного листа бумаги с другой бумагой, выявить то общее, что их характеризует, и только после этого сделать вывод о том, что будет с бумагой, если она соприкоснется с огнем. Следовательно, для того чтобы

предвидеть, надо обобщать единичные предметы и факты и, исходя из этих обобщений, делать вывод относительно других единичных предметов и фактов такого же рода.

Этот многоступенчатый переход – от единичного к общему и от общего опять к единичному – осуществляется благодаря особому психическому процессу – мышлению. Мышление является высшим познавательным психическим процессом. Суть данного процесса заключается в порождении нового знания на основе творческого отражения и преобразования человеком действительности.

Мышление – познавательный процесс, который обобщенно и опосредованно отражает связи и отношения между предметами и явлениями.

Мышление как особый психический процесс имеет ряд специфических характеристик и признаков.

Первым таким признаком является *обобщенное* отражение действительности, поскольку мышление есть отражение общего в предметах и явлениях реального мира и применение обобщений к единичным предметам и явлениям.

Вторым, не менее важным, признаком мышления является *опосредованное* познание объективной реальности. Суть опосредованного познания заключается в том, что мы в состоянии выносить суждения о свойствах или характеристиках предметов и явлений без непосредственного контакта с ними, а путем анализа косвенной информации. Например, для того чтобы узнать, какая сегодня погода, можно выйти на улицу. Однако чаще всего мы поступаем по-другому. Если мы хотим узнать, холодно на улице или тепло, мы пользуемся наружным термометром или слушаем сводку погоды и на основе информации о температурных характеристиках внешней среды делаем вывод о том, тепло на улице или холодно.

Следующей важнейшей характерной особенностью мышления является то, мышление всегда связано с решением той или иной *задачи*, возникшей в процессе познания или в практической деятельности. Процесс мышления начинает наиболее ярко проявляться лишь тогда, когда возникает проблемная ситуация, которую необходимо решить. Мышление всегда начинается с *вопроса*, ответ на который является *целью* мышления. Причем ответ на этот вопрос находится не сразу, а с помощью определенных умственных операций, в процессе которых происходит видоизменение и преобразование имеющейся информации.

Исключительно важная особенность мышления – это неразрывная *связь с речью*. Тесная связь мышления и речи находит свое выражение, прежде всего в том, что мысли всегда облакаются в речевую форму, даже в тех случаях, когда речь не имеет звуковой формы, например, в случае с глухонемыми людьми. Мы всегда думаем словами, т.е. мы не можем мыслить, не произнося слова. Так, специальные приборы регистрации мышечных сокращений отмечают во время протекания у человека мыслительного процесса наличие незаметных для самого человека движений голосового аппарата.

Различают конкретные *формы мышления*.

Понятие – это отражение в сознании человека общих и существенных свойств предмета или явления.

Суждение – основная форма мышления, в процессе которой утверждаются или отражаются связи между предметами и явлениями действительности.

Умозаключение – это выделение из одного или нескольких суждений нового суждения. Различают умозаключение *индуктивное* (идет от единичных фактов к общему выводу), *дедуктивное* (осуществляющееся в обратном порядке индукции), *по аналогии*.

Аналогией называется такое умозаключение, в котором вывод делается на основании частичного сходства между явлениями, без достаточного исследования всех условий.

Выделяют определенные *операции мышления*.

Анализ – это мыслительная операция расчленения сложного объекта на составляющие его части.

Синтез – это мыслительная операция, позволяющая в едином аналитико-синтетическом процессе мышления переходить от частей к целому.

Сравнение – это операция, заключающаяся в сопоставлении предметов и явлений, их свойств и отношений друг с другом и выявлении, таким образом, общности или различия между ними.

Абстрагирование – мыслительная операция, основанная на отвлечении от несущественных признаков предметов, явлений и выделении в них основного, главного.

Обобщение – это объединение многих предметов или явлений по какому-то общему признаку.

Конкретизация – это движение мысли от общего к частному.

На практике мышление как отдельный психический процесс не существует, оно незримо присутствует во всех других познавательных процессах: в восприятии, внимании, воображении, памяти, речи. Высшие формы этих процессов обязательно связаны с мышлением, и степень его участия в этих познавательных процессах определяет их уровень развития.

Мышление – это особого рода теоретическая и практическая деятельность, предполагающая систему включенных в нее действий и операций ориентировочно-исследовательского, преобразовательного и познавательного характера. Строгой классификации видов мышления не существует, поэтому рассмотрим только те виды, особенности которых определяются наиболее существенными компонентами мышления.

Наглядно-действенное – это особый вид мышления, суть которого заключается в практической преобразовательной деятельности, осуществляемой с реальными предметами. Этот вид мышления широко представлен у людей, занятых производственным трудом, результатом которого является создание какого-либо материального продукта.

Наглядно-образное мышление – это вид мыслительного процесса, который осуществляется непосредственно при восприятии окружающей действительности и без этого осуществляться не может. Мысля наглядно-образно, мы привязаны к действительности, а необходимые образы представлены в кратковременной и оперативной памяти. Данная форма мышления является доминирующей у детей дошкольного и младшего школьного возраста.

Абстрактно-логическое (отвлеченное) – это мышление, совершающееся на основе отвлеченных понятий, которые образно не представляются.

Теоретическое мышление направлено на познание наиболее общих законов и правил. Оно оперирует наиболее общими категориями и отвлеченными понятиями. Всякого рода научные концепции, теории, методологические основания науки являются продуктом этого вида мышления. Таким образом, теоретическое мышление составляет основу научного творчества.

Основной задачей *практического мышления* является подготовка физических преобразований действительности, т.е. постановка цели, создание плана, проекта, схемы действий и преобразований. Его особенность заключается в том, что оно часто развертывается в условиях дефицита времени, а также в том, что в условиях практической деятельности его субъект обладает ограниченными возможностями для проверки гипотез: после того как вы со своими грибами упали в реку с неправильно рассчитанного плавсредства, бессмысленно составлять план переправы через реку.

Различают также дискурсивное и интуитивное мышление.

Дискурсивное – мышление, опосредованное логикой рассуждений, а не восприятия. Оно развернуто во времени, имеет более или менее четко очерченные этапы, а сам процесс мышления в достаточной мере осознан. В отличие от дискурсивного *интуитивное* мышление свернуто во времени, иногда решение проблемы производится молниеносно, в нем отсутствуют этапы и, наконец, его процесс осознается в минимальной степени.

Очень важным с точки зрения степени новизны и оригинальности мышления является его деление на *репродуктивное и продуктивное*.

Репродуктивное (воспроизводящее) – мышление на основе образов и представлений, почерпнутых из каких-то определенных источников.

Продуктивное (творческое) – мышление на основе творческого воображения.

Что же представляет собой процесс мышления? При решении сложной проблемы обычно намечается путь решения, который осознается как *гипотеза*. Осознание гипотезы порождает потребность в *проверке*. Критичность мышления, заключающаяся в том, насколько успешно мы выявляем недостатки в своих суждениях и суждениях других людей – признак зрелого ума. Некритичский ум легко принимает любое совпадение за объяснение, первое подвернувшееся решение за окончательное.

Когда заканчивается проверка, мыслительный процесс переходит к окончательной фазе – *суждению* по данному вопросу.

Таким образом, мыслительный процесс – это процесс, который является сознательным и целенаправленным, оперирует понятиями и образами и который завершается каким-либо результатом (переосмысление ситуации, нахождение решения, формирование суждения и т.п.)

Слово «интеллект» происходит от латинского *intellectus* в переводе на русский означающего «разумение», «понимание», «постижение». Следует отметить, что единого понимания данного термина до сих пор не существует. Различные авторы связывают понятие «интеллект» с системой умственных операций, со стилем и стратегией решения жизненных проблем, с эффективностью

индивидуального подхода к ситуации, требующей познавательной активности, с когнитивным стилем и т.д. Другой весьма распространенной точкой зрения стало мнение Ж. Пиаже о том, что интеллект – это то, что обеспечивает адаптацию человека.

Сегодня существуют как минимум три трактовки понятия интеллекта:

1. Биологическая трактовка: «способность сознательно приспосабливаться к новой ситуации».
2. Педагогическая трактовка: «способность к обучению, обучаемость».
3. Структурный подход, сформулированный А. Бине: интеллект как «способность адаптации средств к цели». С точки зрения структурного подхода, интеллект – это совокупность тех или иных способностей.

Мы исходим из того, что интеллект в современной психологической науке связывают с процессом мышления, а мышление, в свою очередь, является познавательным психическим процессом, завершающим обработку информации, которую мы получаем из внешнего мира. Мышление формирует понятия о предметах и понимание их взаимосвязей. В то же время имеющиеся у нас понятия являются платформой для формирования нашего поведения, поскольку, формируя сознательное поведение, мы активно используем разнообразные понятия.

Таким образом, под *интеллектом* мы будем понимать *совокупность самых разнообразных умственных способностей, обеспечивающих успех познавательной деятельности человека.*

Оценка интеллекта. Наибольшей популярностью пользуется так называемый «*коэффициент интеллектуальности*», сокращенно обозначаемый IQ, который позволяет соотнести уровень интеллектуальных возможностей индивида со средними показателями своей возрастной и профессиональной группы. Можно сравнивать умственное развитие ребенка с возможностями его ровесников. Например, календарный возраст – 8 лет, а умственные способности ближе к шестилетней группе, таков, следовательно, и его «умственный» возраст. В дальнейшем на основе расчетов соотношения умственного и хронологического возраста и был выведен показатель, названный коэффициентом интеллектуальности (IQ). Среднее значение IQ соответствует 100 баллам, самые низкие могут приближаться к 0, а самые высокие – 200. Стандартное (т.е. среднее для всех групп) отклонение – 16 баллов в каждую сторону. У каждого третьего человека IQ находится между 84 и 100 баллами, и такова доля лиц (34%) с показателями от 100 до 116 баллов. Таким образом, эта основная масса (68%) и считается людьми со средним интеллектом. Две другие группы (по 16% в каждой), результаты которых соответствуют крайним показателям шкалы, рассматриваются или как умственно отсталые (люди со сниженным интеллектом IQ 10 до 84), или как обладающие высокими (выше среднего) интеллектуальными способностями (IQ от 116 до 180).

Следует отметить, что, несмотря на многочисленные теоретические поиски и экспериментальные исследования, единого мнения о структуре и природе мышления нет. Бесспорным в настоящее время является то, что мышление – это один из высших познавательных психических процессов, оказывающий существенное влияние на всю деятельность человека.

5. Воображение и творчество

Рассматривая процесс создания человеком чего-либо нового, мы сталкиваемся еще с одним феноменом психики человека. Его суть состоит в том, что человек создает в своем сознании образ, которого пока в реальности еще не существует, а основой создания подобного образа является наш прошлый опыт, который мы получили, взаимодействуя с объективной реальностью. Этот процесс – *процесс создания новых психических образов* – получил название *воображения*.

Воображение – это процесс преобразования представлений, отражающих реальную действительность, и создание на этой основе новых представлений.

Принято считать, что воображение зародилось в процессе труда – специфически человеческой деятельности, из-за существования потребности в преобразовании предметов реального мира. Например, имея перед глазами орудие труда, которое по своим характеристикам и свойствам было не совсем совершенным, человек мог представить себе другое орудие, которое соответствует его представлению о том, что необходимо для выполнения той или иной трудовой операции. Но потом, в ходе исторического развития человека, деятельность воображения стала проявляться не только в труде, но и в фантазиях и мечтах человека, т.е. в образах, которые вообще не могли быть созданы на практике в данный момент. Появились крайне сложные формы воображения, необходимые в научном, техническом и художественном творчестве. Однако даже в этих случаях воображение выступает как результат преобразования наших представлений, полученных из реальной действительности.

Процесс воображения всегда протекает в неразрывной связи с двумя другими психическими процессами – памятью и мышлением. Говоря о воображении, мы лишь подчеркиваем преобладающее направление психической деятельности.

Воображение может функционировать на разных уровнях. Их различие определяется, прежде всего, активностью человека.

Крайним случаем *непроизвольной* (создание новых образов без каких-либо внешних побудителей) работы воображения являются *сновидения*, в которых образы рождаются непреднамеренно и в самых неожиданных и причудливых сочетаниях. Непроизвольной в своей основе также является деятельность воображения, развертывающаяся в полусонном, дремотном состоянии, например, перед засыпанием.

Произвольное (активное, преднамеренное) воображение (создание новых образов с помощью волевых усилий) имеет для человека гораздо большее значение. Этот вид воображения проявляется тогда, когда перед человеком стоит задача создания определенных образов, намеченных им самим или заданных ему со стороны. В этих случаях процесс воображения контролируется и направляется самим человеком. В основе такой работы воображения лежит умение произвольно вызывать и изменять нужные представления.

Среди различных видов и форм произвольного воображения можно выделить *воссоздающее* воображение, *творческое* воображение и *мечту*.

Воссоздающее воображение проявляется тогда, когда человеку необходимо воссоздать представление объекта, как можно более полно соответствующее

его описанию. С этим видом воображения мы сталкиваемся, когда читаем описание географических мест или исторических событий, а также знакомимся с литературными героями. Следует отметить, что воссоздающее воображение формирует не только зрительные представления, но и осязательные, слуховые и т.д. Так, читая описание Полтавской битвы в поэме А.С. Пушкина «Полтава», мы отчетливо представляем себе раскаты орудийных выстрелов, крики солдат, бой барабанов, запах пороха.

Чаще всего мы сталкиваемся с воссоздающим воображением, когда необходимо воссоздать какое-либо представление по словесному описанию. Однако бывают случаи, когда мы воссоздаем представление о каком-либо предмете не пользуясь словами, а на основе схем и чертежей. В этом случае успешность воссоздания образа во многом определяется способностями человека к *пространственному воображению*, т.е. способностью воссоздать образ в трехмерном пространстве. Следовательно, процесс воссоздающего воображения тесно связан с мышлением человека и его памятью.

Следующий вид произвольного воображения – *творческое воображение*. Оно характеризуется тем, что человек преобразует представления и создает новые не по имеющемуся образцу, а самостоятельно намечая контуры создаваемого образа и выбирая для него необходимые материалы. Творческое воображение, как и воссоздающее, тесно связано с памятью, поскольку во всех случаях его проявления человек использует свой предшествующий опыт. Поэтому между воссоздающим и творческим воображением нет жесткой границы. При воссоздающем воображении зритель, читатель, или слушатель должен в большей или меньшей степени восполнять заданный образ деятельностью своего творческого воображения.

Особой формой воображения является *мечта*. Суть данного типа воображения заключается в самостоятельном создании новых образов. При этом мечта имеет ряд существенных отличий от творческого воображения. Во-первых, в мечте человек всегда создает *образ желаемого*, тогда как в образах творческих вовсе не всегда воплощаются желания их создателя. В мечтах находит свое образное выражение то, что влечет к себе человека, к чему он стремится. Во-вторых, мечта – это процесс воображения, не включенный в творческую деятельность, т.е. не дающий немедленно и непосредственно объективного продукта в виде художественного произведения, научного открытия, технического изобретения и т.д.

Главной особенностью мечты является то, что она направлена на будущую деятельность, т.е. мечта – это воображение, направленное на желаемое будущее.

Психическая деятельность не может протекать целенаправленно и продуктивно, если человек не сосредоточится на том, что он делает. В этой связи рассмотрим, что представляет собой внимание.

6. Внимание

Внимание представляет собой психологический феномен, в отношении которого до настоящего времени среди психологов нет единого мнения. С одной стороны, в психологической литературе рассматривается вопрос о существова-

нии внимания как самостоятельного психического явления. Так, некоторые авторы утверждают, что внимание не может рассматриваться как самостоятельное явление, поскольку оно в той или иной мере присутствует в любом другом психическом процессе. Другие, наоборот, отстаивают самостоятельность внимания как психического процесса.

С другой стороны, существуют разногласия в том, к какому классу психических явлений следует отнести внимание. Одни считают, что внимание – это познавательный психический процесс. Другие связывают внимание с волей и деятельностью человека, основываясь на том, что любая деятельность, в том числе и познавательная, невозможна без внимания, а само внимание требует проявления определенных волевых усилий.

Что же такое внимание? Для того чтобы ответить на этот вопрос, представьте себе школьника, выполняющего домашнее задание по математике. Он целиком углублен в решение задачи, сосредоточен на ней, обдумывает ее условия, переходит от одного вычисления к другому. Характеризуя каждый из этих эпизодов, мы можем сказать, что он внимателен к тому, что он делает, что он обращает внимание на те предметы, которые он выделяет из других. Во всех этих случаях можно говорить о том, что его психическая деятельность на что-то направлена или на чем-то сосредоточена. Эта направленность и сосредоточенность психической деятельности на чем-либо определенном и называется *вниманием*.

Внимание – это направленность психики (сознания) на определенные объекты, имеющие для личности устойчивую или ситуативную значимость, сосредоточение психики (сознания), предполагающее повышенный уровень сенсорной, интеллектуальной или двигательной активности.

Если человек не мобилизует своего внимания, то в его работе неизбежны ошибки, а в восприятии – неточности и пробелы. Не сосредоточив внимания, мы можем смотреть и не видеть, слушать и не слышать, есть и не ощущать вкуса. Внимание организует нашу психику на все многообразие ощущений.

С вниманием связаны *направленность*, т.е. выделение из окружения значимых для субъекта конкретных предметов, явлений или выбор определенного рода психической деятельности, и *сосредоточенность*. Под *сосредоточенностью* прежде всего подразумевается большая или меньшая углубленность в деятельность. Очевидно, что чем сложнее задача, тем большей должна быть интенсивность и напряженность внимания, т.е. требуется большая углубленность. С другой стороны, сосредоточенность связана с отвлечением от всего постороннего. В противном случае, когда вам не удастся отвлечься от постороннего, решение задачи осложняется.

Характеризуя внимание как сложное психическое явление, выделяют *ряд функций* внимания. Сущность внимания проявляется, прежде всего, в *отборе значимых, релевантных*, т.е. соответствующих потребностям, соответствующих данной деятельности, воздействий и *игнорировании* (торможении, устранении) других – несущественных, побочных, конкурирующих воздействий. Наряду с функцией отбора выделяется функция *удержания* (сохранения) данной деятельности (сохранение в сознании образов, определенного предметного содер-

жания) до тех пор, пока не завершится акт поведения, познавательная деятельность, пока не будет достигнута цель. Одной из важнейших функций внимания является *регуляция* и *контроль* протекания деятельности.

Внимание может проявляться как в сенсорных, так и мнемических, мыслительных и двигательных процессах. *Сенсорное* внимание связано с восприятием раздражителей разной модальности (вида). В связи с этим выделяют зрительное и слуховое сенсорное внимание. Объектами *интеллектуального* внимания как высшей его формы являются воспоминания и мысли. Наиболее изучено сенсорное внимание. Фактически все данные, характеризующие внимание, получены при исследовании этого вида внимания.

В современной психологической науке принято выделять несколько основных видов внимания.

Направленность и сосредоточенность психической деятельности могут носить *непроизвольный* или *произвольный* характер. Когда деятельность захватывает нас, и мы занимаемся ею без каких-либо волевых усилий, то направленность и сосредоточенность психических процессов носит непроизвольный характер. Когда же мы знаем, что нам надо выполнить определенную работу, и беремся за нее в силу поставленной цели и принятого решения, то направленность и сосредоточенность психических процессов уже носит произвольный характер. Поэтому по своему происхождению и способам осуществления обычно выделяют два основных вида внимания: *непроизвольное* и *произвольное*.

Существует еще один вид внимания, который, подобно произвольному, носит целенаправленный характер и первоначально требует волевых усилий, но затем человек «входит» в работу: интересными и значимыми становятся содержание и процесс деятельности, а не только ее результат. Такое внимание было названо Н.Ф. Добрыниным *послепроизвольным*. Например, студент, решая трудную математическую задачу, первоначально прилагает к этому определенные усилия. Он берется за эту задачу только потому, что ее нужно сделать. Задача трудная и сначала никак не решается, студент все время отвлекается. Ему приходится возвращать себя к решению задачи постоянными усилиями воли. Но вот решение начато, правильный ход намечается все более и более отчетливо. Задача становится все более и более понятной. Она оказывается хотя и трудной, но возможной для решения. Студент все больше и больше увлекается ею, она все больше и больше захватывает его. Он перестает отвлекаться: задача стала для него интересной. Внимание из произвольного стало как бы непроизвольным.

В отличие от подлинно непроизвольного внимания послепроизвольное внимание остается связанным с сознательными целями и поддерживается сознательными интересами. В то же время в отличие от произвольного внимания здесь нет или почти нет волевых усилий.

Очевидно и то громадное значение, которое имеет послепроизвольное внимание для педагогического процесса. Конечно, преподаватель может и должен способствовать приложению обучающимися волевых усилий, но этот процесс утомителен. Поэтому хороший педагог должен увлечь студента, заинтере-

совать его так, чтобы он работал, не тратя попусту свои силы, т. е. чтобы интерес цели, интерес результата работы переходил в непосредственный интерес.

Внимание обладает рядом свойств, которые характеризуют его как самостоятельный психический процесс. К основным свойствам внимания относятся устойчивость, концентрация, распределение, переключение, отвлекаемость и объем внимания.

Устойчивость заключается в способности определенное время сосредоточиваться на одном и том же объекте.

Под *концентрацией* внимания подразумевается степень или интенсивность сосредоточенности внимания.

Под *распределением* внимания понимают способность человека выполнять несколько видов деятельности одновременно. Хрестоматийным примером служат феноменальные способности Юлия Цезаря, который, согласно преданию, мог одновременно делать семь не связанных между собой дел. Известно также, что Наполеон мог одновременно диктовать своим секретарям семь важных дипломатических документов. Но, как показывает жизненная практика, человек способен выполнять только один вид сознательной психической деятельности, а субъективное ощущение одновременности выполнения нескольких возникает вследствие быстрого последовательного переключения с одного вида деятельности на другой. Еще В. Вундт доказал, что человек не может сосредоточиваться на двух одновременно предъявляемых раздражителях. Однако иногда человек действительно способен выполнять одновременно два вида деятельности. На самом деле в таких случаях один из видов выполняемой деятельности должен быть полностью автоматизирован и не требовать внимания. Если же это условие не соблюдается, совмещение деятельности невозможно.

Переключение означает сознательное и осмысленное перемещение внимания с одного объекта на другой. В целом *переключаемость* внимания означает способность быстро ориентироваться в сложной изменяющейся ситуации. Легкость переключения внимания неодинакова у разных людей и зависит от целого ряда условий (прежде всего от соотношения между предшествующей и последующей деятельностью и отношения субъекта к каждой из них). Чем интереснее деятельность, тем легче на нее переключиться. При этом следует отметить, что переключаемость внимания принадлежит к числу хорошо тренируемых качеств.

Под *объемом* внимания понимается количество объектов, которые мы можем охватить с достаточной ясностью одновременно. Известно, что человек не может одновременно думать о разных вещах и выполнять разнообразные работы. Это ограничение вынуждает дробить поступающую извне информацию на части, не превышающие возможности обрабатывающей системы. Важной и определяющей особенностью объема внимания является то, что он практически не меняется при обучении и тренировке.

Отвлекаемость внимания – это произвольное перемещение внимания с одного объекта на другой. Оно возникает при действии посторонних раздражителей на человека, занятого в этот момент какой-либо деятельностью. Отвлекаемость может быть внешней и внутренней. Внешняя отвлекаемость возникает под влиянием внешних раздражителей. Наиболее отвлекают предметы или яв-

ления, которые появляются внезапно и действуют с меняющейся силой и частотой. В ответ на эти раздражители у человека появляется трудноугасаемый ориентировочный рефлекс.

Внутренняя отвлекаемость внимания возникает под влиянием сильных переживаний, посторонних эмоций, из-за отсутствия интереса и чувства ответственности за дело, которым в данный момент занят человек.

Большое значение для изучения характеристик внимания имеет вопрос о *рассеянности*. Рассеянностью обычно называют два разных явления. Во-первых, часто рассеянностью называют результат чрезмерного углубления в работу, когда человек ничего не замечает вокруг себя – ни окружающих людей и предметов, ни разнообразных явлений и событий. Этот вид рассеянности принято называть *мнимой рассеянностью*, поскольку это явление возникает в результате большой сосредоточенности на какой-либо деятельности.

Совсем другой вид рассеянности наблюдается в тех случаях, когда человек не в состоянии ни на чем долго сосредоточиться, когда он постоянно переходит от одного объекта или явления к другому, ни на чем не задерживаясь. Этот вид рассеянности называется *подлинной рассеянностью*. Произвольное внимание человека, страдающего подлинной рассеянностью, отличается крайней неустойчивостью и отвлекаемостью. Физиологически подлинная рассеянность объясняется недостаточной силой внутреннего торможения. Возбуждение, возникающее под действием внешних сигналов, легко распространяется, но с трудом концентрируется. В результате в коре мозга рассеянного человека создаются неустойчивые очаги возбуждения.

Причины подлинной рассеянности разнообразны. Ими могут быть общее расстройство нервной системы, заболевания крови, недостаток кислорода, физическое или умственное утомление, тяжелые эмоциональные переживания. Кроме того, одной из причин подлинной рассеянности может быть значительное количество полученных впечатлений, а также неупорядоченность увлечений и интересов.

В заключение следует отметить, что, несмотря на значительное количество имеющихся теорий, проблема внимания не стала менее значимой. По-прежнему продолжают споры о природе внимания.

Таким образом, все знания самого высокого порядка, включая знания об общем устройстве мира, являются результатом интеграции знаний, получаемых с помощью *познавательных психических процессов* разного уровня сложности.

Вопросы для самоконтроля

1. Место и роль познавательных психических процессов в жизни человека.
2. Специфика отражения реального мира в ощущениях.
3. Понятие о восприятии. Взаимосвязь ощущения и восприятия.
4. Виды и особенности памяти.
5. Сущность мышления как познавательного процесса. Основные характеристики мышления
6. Роль воображения в жизни человека.
7. Особенности внимания как психического процесса и состояния человека. Основные виды и свойства внимания.

Литература

1. Кравченко А.И. Общая психология – М.: Проспект, 2008.
2. Маклаков А.Г. Общая психология. – СПб.: Питер, 2009.
3. Немов Р.С. Психология. Кн. 1: Общие основы психологии. – М.: ВЛАДОС, 2007.
4. Столяренко Л.Д. Психология: учеб. для вузов. – СПб. Питер, 2008.

Тема 4.

ПСИХИЧЕСКИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНО-ВОЛЕВЫЕ ПРОЦЕССЫ

План:

1. Сущность эмоций.
2. Двойственная природа эмоций.
3. Формы эмоций.
4. Функции эмоций.
5. Воля.

1. Сущность эмоций

Несмотря на то, что эмоции и чувства хорошо известны подавляющему большинству людей, определить их весьма непросто. Затруднения в переводе их содержания на научный язык связаны с глубоко субъективным характером переживания эмоциональных реакций, состояний и чувств и отсутствием их аналогов в иных психических явлениях.

Термин «эмоция» (от лат. *emovere* – потрясаю, волную) означает неравнодушное отношение к различным событиям и ситуациям в жизни.

Ссылки на такие физиологические проявления, как сердцебиение, учащение дыхания, потливость или мышечная дрожь, или такие изменения в психической сфере, как утрата четкости восприятия последовательности мышления, обострение или притупление ощущений, или на ситуацию, вызвавшую ту или иную эмоцию, отчасти передают внутренние переживания эмоций, но целостный характер и отдельные иногда очень важные нюансы переживаний в таких описаниях могут теряться. Именно поэтому люди тратят так много слов и времени для выражения того, что можно эмоционально пережить в считанные секунды. Невыразимость эмоций с помощью речевых средств связана с их принципиально различной природой: язык дискретен, прерывист, в то время как эмоции градуальны, непрерывны. Именно поэтому для передачи эмоциональных состояний люди изобретают отличные от речи средства, обладающие свойствами целостного охвата происходящего и непрерывностью изменений – это «язык» искусства. В познании человеком эмоций и чувств искусство и наука взаимно дополняют друг друга. Психология поэтому – и наука, и искусство. Научная психология с помощью языка науки формально определяет психические явления и исследует их, основываясь на этих определениях; психология как искусство – это практическая психология, где понимание другого человека построено на использовании всех доступных средств взаимодействия, в том числе и таких средств, как интонация, мимика, жестикуляция, позы и др.

Прежде чем формально определить эмоции, давайте в общих чертах, опираясь на личный опыт, вспомним, в каких ситуациях эмоции возникают и какие условия для этого необходимы. Такой анализ неизбежно покажет, что одним из важнейших условий для возникновения эмоций является наличие какой-то подробности, желания или интереса. Нас оставляют равнодушными предметы и ситуации, которые не выражают наших интересов и потребностей. Мы смеемся, плачем, тревожимся, негодуем, удивляемся, любим, испытываем неприязнь и т. д. только тогда, когда хотим что-либо получить или чего-либо избежать, когда получаем неожиданно много или слишком мало из того, что хотим, или, когда нам не удается получить то, что мы желаем, или же на нас сваливается многое из того, чего мы пытались всячески избежать. Сама ситуация, содержащая обещание исполнения наших желаний, или угрозу их неисполнения, или даже угрозу появления нежелательного, или обещание неисполнения нежелательного вызывает соответствующие эмоции. Особенно сильные эмоции человек испытывает в связи с фундаментальными потребностями, удовлетворение которых имеет жизненно важное значение – это потребности в самосохранении, развитии и продолжении рода.

Необходимыми условиями возникновения эмоций являются: наличие потребностей и знания об особенностях данной ситуации с точки зрения возможности их удовлетворения. Для того чтобы оставаться в рамках научной психологии, нам необходимо дать такое формальное определение эмоций, которое учитывало бы эти основные условия.

Поскольку эмоции – это психические феномены, т. е. являются частью психики, при установлении и родовидовых отношений между эмоциями и психикой основное свойство психики – отражение действительности – должно присутствовать и в определении эмоций.

Итак, **эмоции** (от лат. *emoveo* – потрясаю, волну) – *это психическое отражение в форме непосредственного, пристрастного переживания, жизненного смысла явлений и ситуаций, обусловленного отношением их объективных свойств к потребностям субъекта* (Психология: Словарь, 1990).

Как видим, не удалось полностью избежать некоторой тавтологии, поскольку пристрастное переживание – это и есть эмоциональное переживание. Однако в этом определении содержится одна из основных особенностей эмоций, отличающая их, например, от познавательных процессов – непосредственная представленность в них субъекту отношения между потребностью и возможностью ее удовлетворения.

2. Двойственная природа эмоций

Давно замечено, что при описании эмоциональных переживаний люди обязательно обращаются к описанию тех телесных изменений, которые при этом происходят. В лабораторных условиях повседневные наблюдения за телесными проявлениями эмоций подтверждаются данными о многочисленных физиологических изменениях, сопровождающих эмоции. Помимо всем известного изменения частоты пульса и дыхания, повышенного или пониженного

пото- и слюноотделения, тремора (дрожания) конечностей и головы, напряжения скелетных мышц, даже при едва заметных переживаниях эмоций, наблюдаются и другие, незаметные физиологические сдвиги, например изменение сопротивления кожи, частоты и амплитуды электрической активности мозга и других параметров. Обязательная включенность телесных реакций в эмоциональные переживания даже послужила У. Джемсу, выдающемуся американскому психологу, основанием для формулировки теории эмоций, в соответствии с которой субъективно переживаемые эмоции есть не что иное, как переживание телесных изменений, происходящих в организме в ответ на восприятие какого-то факта. В качестве доказательства Джемс предлагает нам представить себе какую-нибудь эмоцию и мысленно вычестить из всего комплекса переживаний все ощущения телесных органов. В результате мы увидим, что от эмоции ничего не останется. Образно эту зависимость, по Джемсу, можно выразить формулой: «Мы плачем не потому, что нам грустно, но нам грустно потому, что мы плачем».

Эта неперемнная связь между эмоцией и ее физиологическими проявлениями используется для проверки искренности высказываний на так называемом «детекторе лжи», или просто «полиграфе». Суть испытания заключается в том, что с помощью детектора лжи регистрируются мгновенные физиологические изменения в ответ на предъявляемые человеку стимулы. Если мышечные проявления эмоций человек контролировать может, то физиологические он подчинить волевому контролю не в состоянии, особенно когда речь идет о чрезвычайно значимых для него событиях. Более того, сдерживая внешнее проявление эмоции, он только ее усиливает. Все это приводит к тому, что, когда человеку среди прочих, предположительно нейтральных, задают вопрос о каком-то предположительно эмоционально значимом для него событии, он, независимо от своего устного ответа, обязательно отреагирует физиологическими реакциями.

Физиологические изменения являются одним из двух компонентов эмоций, причем компонентом весьма неспецифическим. Ряд физиологических реакций проявляется как при положительных, так и при отрицательных эмоциях, например, сердце может забиться не только от страха, но и от радости, это же справедливо и в отношении частоты дыхания и многих других реакций. Специфичность эмоции придает та субъективная окраска переживаний, благодаря которой мы никогда не спутаем страх с радостью, несмотря на сходство некоторых сопровождающих их физиологических реакций. Субъективное переживание эмоции, т. е. ее качественная особенность, называется модальностью эмоции. *Модальностью эмоции* называется ее субъективное переживание. Это и есть субъективно переживаемые страх, радость, удивление, досада, гнев, отчаяние, восторг, любовь, ненависть и т. д.

Таким образом, каждая эмоция состоит из *двух компонентов* – *импрессивного*, характеризующегося переживанием субъективной неповторимости данной эмоции, и *экспрессивного* – произвольных реакций организма, включающих в свой состав реакции внутренних органов и систем, недифференцированные мышечные реакции (дрожь, усиление тонуса), а также так называемые выразительные движения, имеющие, помимо всего прочего, коммуникативный, сигнальный характер (крик, мимика, поза, интонации голоса).

Эмоции имеют двойственную природу – в них сливаются вместе их субъективное качество (страх, радость, горе и т. д.) и переживание телесных изменений, сопровождающих любые эмоции. Эмоции можно разделить на эмоциональные реакции, эмоциональные состояния и эмоциональные отношения (чувства). Каждая из этих форм эмоций характеризуется длительностью, предметностью, интенсивностью и качеством (модальностью).

3. Формы эмоций

В зависимости от длительности, интенсивности, предметности или неопределенности, а также качества эмоций, все эмоции можно разделить на эмоциональные реакции, эмоциональные состояния и эмоциональные отношения (В. Н. Мясищев).

Эмоциональные реакции характеризуются высокой скоростью возникновения и быстротечностью. Они длятся минуты, характеризуются достаточно выраженным их качеством (модальностью) и знаком (положительная или отрицательная эмоция), интенсивностью и предметностью. Под *предметностью эмоциональной реакции* понимается ее более или менее однозначная связь с вызвавшим ее событием или предметом.

Эмоциональная реакция в норме всегда возникает по поводу событий, произведенных в конкретной ситуации чем-то или кем-то. Это может быть испуг от внезапного шума или крика, радость от услышанных слов или воспринятой мимики, гнев в связи с возникшим препятствием или по поводу чьего-то поступка и т. д. При этом следует помнить, что эти события – лишь пусковой стимул для возникновения эмоции, причиной же является либо биологическая значимость, либо субъективное значение этого события для субъекта. Интенсивность эмоциональных реакций может быть различной – от едва заметной, даже для самого субъекта, до чрезмерной – аффекта. Степени аффекта могут достигать только некоторые эмоции – гнев, радость, горе, тревога, страх, и тогда они принимают форму соответственно ярости, восторга, отчаяния, растерянности и ужаса. *Аффект* и есть та бурно протекающая эмоция большой интенсивности, которая оказывает выраженное дезорганизирующее действие на протекание, в частности познавательных психических процессов.

Эмоциональные реакции часто являются реакциями фрустрации каких-то выраженных потребностей. *Фрустрацией* (от лат. frustatio – обман, разрушение планов) в психологии называют психическое состояние, возникающее в ответ на появление объективно или субъективно непреодолимого препятствия на пути удовлетворения какой-то потребности, достижения цели или решения задачи. Тип фрустрационной реакции зависит от многих обстоятельств, но очень часто является характеристикой личности данного человека. Это может быть гнев, досада, отчаяние, чувство вины.

Эмоциональные состояния характеризуются: большей длительностью, которая может измеряться часами и днями, в норме – меньшей интенсивностью, поскольку эмоции связаны со значительными энергетическими тратами из-за сопровождающих их физиологических реакций, в некоторых случаях беспред-

метностью, которая выражается в том, что от субъекта может быть скрыт повод и вызвавшая их причина, а также некоторой неопределенностью модальности эмоционального состояния. По своей модальности эмоциональные состояния могут представать в форме раздражительности, тревоги, благодушия, различных оттенков *настроения* – от депрессивных состояний до состояния эйфории. Однако чаще всего они представляют собой смешанные состояния. Поскольку эмоциональные состояния – это тоже эмоции, в них также отражаются отношения между потребностями субъекта и объективными или субъективными возможностями их удовлетворения, коренящимися в ситуации.

При отсутствии органических нарушений центральной нервной системы состояние *раздражения* является, по сути дела, высокой готовностью к реакциям гнева в длительно текущей ситуации фрустрации. У человека возникают вспышки гнева по малейшим и разнообразным поводам, но в основе их лежит неудовлетворенность какой-то личностно значимой потребности, о чем сам субъект может не знать.

Состояние *тревоги* означает наличие какой-то неопределенности исхода будущих событий, связанных с удовлетворением какой-то потребности. Часто состояние тревоги связано с чувством самоуважения (самооценкой), которое может пострадать при неблагоприятном исходе событий в ожидаемом будущем. Частое возникновение тревоги в повседневных делах может свидетельствовать о наличии неуверенности в себе как качестве личности.

Настроение человека часто отражает переживание уже достигнутого успеха или неудач, либо высокую или низкую вероятность успеха или неудачи в скором будущем. В плохом или хорошем настроении отражается удовлетворение или неудовлетворение какой-то потребности в прошлом, успех или неудача в достижении цели или решении задачи. Не случайно человека в плохом настроении спрашивают, не произошло ли что-нибудь. Длительно текущее сниженное или повышенное настроение (свыше двух недель), не характерное для данного человека, является патологическим признаком, при котором неудовлетворенная потребность либо действительно отсутствует, либо глубоко скрыта от сознания субъекта и ее обнаружение требует специального психологического анализа. Человек чаще всего переживает смешанные состояния, например, сниженное настроение с оттенком тревоги или радость с оттенком беспокойства или гнева.

Человек может переживать и более сложные состояния, примером чего является так называемая дисфория – длящееся два-три дня патологическое состояние, в котором одновременно присутствует раздражение, тревога и плохое настроение. Меньшая степень выраженности дисфории может встречаться у некоторых людей и в норме.

Эмоциональные *отношения* иначе еще называют чувствами. Чувства – это устойчивые эмоциональные переживания, связанные с каким-то определенным объектом или категорией объектов с особым значением для человека. Чувства в широком смысле могут быть связаны с различными объектами или действиями, например, можно не любить данную кошку или кошек вообще, можно любить или не любить делать утреннюю зарядку и т. д. Некоторые авторы предлагают

называть чувствами только устойчивые эмоциональные отношения к людям. Чувства отличаются от эмоциональных реакций и эмоциональных состояний длительностью – они могут длиться годами, а иногда и всю жизнь, например, чувство любви или ненависти. В отличие от состояний чувства предметны – они всегда связаны с предметом или действием с ним.

Чувства – высший уровень развития эмоций, характеризующий устойчивое переживание человеком своего отношения к предметам и явлениям, имеющим мотивационную значимость.

В зависимости от направленности выделяют следующие виды чувств:

- *моральные* (переживание человеком его отношения к другим людям и к обществу в целом);
- *интеллектуальные* (выражают отношения личности к процессу познания);
- *эстетические* (чувства красоты, проявляющиеся при восприятии произведений искусства, явлений действительности);
- *практические* (от греч. *πραξια* – действие, переживание человеком его отношения к трудовой, учебной и другим видам деятельности).

Таким образом, эмоции и чувства неразрывно связаны с личностью, отражая в сознании человека процесс и результат удовлетворения его потребностей. Эмоциональность является врожденной, но чувства развиваются в течение жизни человека, в процессе развития его личности. Большое значение при этом имеет развитие *эмпатии* (от греч. *empathia* – сопереживание) – способности сопереживания, постижения эмоционального мира другого человека. *Эмпатия* – одно из важнейших свойств личности, без которого невозможна эмоциональная культура. Составляющими эмоциональной культуры, обеспечивающими ее высокий уровень развития, являются развитость высших чувств человека, способность выражать и сохранять эти чувства, управлять эмоциями.

Эмоциональность. Под эмоциональностью понимают устойчивые индивидуальные особенности эмоциональной сферы данного человека. В. Д. Небылицын предложил при описании эмоциональности учитывать три компонента: эмоциональную впечатлительность, эмоциональную лабильность и импульсивность. Эмоциональная впечатлительность – это чувствительность человека к эмоциогенным ситуациям, т. е. ситуациям, способным вызвать эмоции. Поскольку у разных людей доминируют разные потребности, у каждого человека есть свои ситуации, которые могут вызвать эмоции. В то же время имеются определенные характеристики ситуации, которые делают их эмоциогенными для всех людей. Это необычность, новизна и внезапность (П. Фресс). Необычность отличается от новизны тем, что имеются такие типы раздражителей, которые всегда будут для субъекта новыми, потому что для них нет «хороших ответов», это – сильный шум, потеря опоры, темнота, одиночество, образы воображения, а также соединения знакомого и незнакомого. Имеются индивидуальные различия в степени чувствительности к эмоциогенным ситуациям, общим для всех, а также в количестве индивидуальных эмоциогенных ситуаций.

Эмоциональная лабильность характеризуется скоростью перехода от одного эмоционального состояния к другому. Люди отличаются друг от друга тем,

как часто и насколько быстро у них изменяется состояние – у одних людей, например, настроение обычно устойчивое и мало зависит от мелких текущих событий, у других, с высокой эмоциональной лабильностью, оно меняется по малейшим поводам несколько раз в день.

Импульсивность определяется быстротой, с которой эмоция становится побудительной силой поступков и действий без их предварительного обдумывания. Это качество личности еще называют самоконтролем. Различают два разных механизма самоконтроля – внешний контроль и внутренний. При внешнем контроле контролируются не сами эмоции, а только их внешнее выражение, эмоции присутствуют, но они сдерживаются, человек «делает вид», что он не испытывает эмоций. Внутренний контроль связан с таким иерархическим распределением потребностей, при котором низшие потребности подчинены высшим, поэтому, находясь в таком подчиненном положении, они в соответствующих ситуациях просто не могут вызвать неподконтрольных эмоций. Примером внутреннего контроля может быть увлеченность человека делом, когда он долгое время не замечает голода («забывает» поесть) и поэтому к виду пищи остается равнодушным.

В психической жизни человека эмоции выполняют функции, общей характеристикой которых является функция оценки значимости для субъекта той или иной ситуации или объектов в их отношении к его мотивационной сфере.

В процессе длительного филогенетического развития эмоции приобрели большое количество функций.

4. Функции эмоций

Выделяют следующие функции эмоций:

- *отражательная* – она проявляется в двигательной, речевой ответной реакции организма на события и явления, вызывающие те или иные эмоции;
- *оценочная* состоит в определении значимости для субъекта того или иного объекта или ситуации, состояний организма и внешних воздействий;
- *регуляторная* заключается в способности эмоций оказывать влияние на состояние организма и поведение человека;
- *сигнальная* состоит в способности пережитой эмоции оставлять след в психике человека в результате удачных и неудачных действий;
- *функция побуждения* – недостаток чего-либо или неудовлетворенность чем-либо вызывает эмоциональные переживания, такие как гнев, испуг, зависть, ненависть, которые определяют направление поиска, стимулируют его;
- *подкрепляющая функция* – после достижения результата, способного удовлетворить потребность, возникает состояние удовлетворения, выполняющее роль награды за достижение цели. Эмоциональное подкрепление обучает организм определенному поведению в конкретной ситуации. Эта функция в процессе индивидуального развития предшествует побуждающей;
- *дифференцирующая функция* – благодаря эмоциональному отношению к происходящему, происходит выбор из бесчисленного множества впечатлений

тех, которые отвечают насущным потребностям человека. Она способствует избирательности восприятия, направленности мышления;

– *синтезирующая функция* проявляется в совокупности образов, связанных с ситуацией, в которой возникло сильное эмоциональное переживание. Новая встреча с любым из объектов данной ситуации может возбудить пережитую эмоцию;

– *функция мобилизации* состоит в том, что возникающие в критических ситуациях сильные эмоциональные состояния (аффекты) способствуют мобилизации всех сил организма для реализации защитных действий;

– *коммуникативная функция* проявляется в различных выразительных движениях, формирующихся под влиянием социума (улыбка при благожелательном отношении, покашливание при несогласии, крик при испуге).

Классификация эмоций. Какие же эмоции составляют ту базу, на основе которой, подобно семи нотам в музыке или семи цветам радуги, образуется богатейшая палитра человеческих чувств и эмоциональных переживаний? Классификаций базовых эмоций много. В начале века *американский психолог Вудвортс* предложил линейную шкалу эмоций, которая отражает весь континуум эмоциональных проявлений: 1. Любовь, веселье, радость. 2. Удивление. 3. Страх, страдание. 4. Гнев, решимость. 5. Отвращение. 6. Презрение.

В этой шкале каждая эмоция является чем-то средним между двумя соседними. Шлосберг соединил первую и шестую эмоции и получил таким образом круг, который отражает все переходы от одного эмоционального переживания к другому, противоположные же эмоции противоположны по своему содержанию. Степень выраженности эмоций определяется по параметру удовольствие–неудовольствие, который по сути дела, представляет собой знак эмоции.

Американский психолог К. Изард предлагает считать основными, или, по его терминологии, фундаментальными эмоциями, следующие: 1. Интерес. 2. Радость. 3. Удивление. 4. Горе, страдание и депрессия. 5. Гнев. 6. Отвращение. 7. Презрение. 8. Страх. 9. Стыд и застенчивость. 10. Вина.

Эти 10 эмоций Изард называет фундаментальными потому, что каждая из них имеет: а) специфический нервный субстрат; б) характерные только для нее выразительные нервно-мышечные комплексы; в) собственное субъективное переживание (феноменологическое качество). Каждая из этих эмоций описывается по нескольким параметрам: знак эмоции, условия возникновения, биологическое и психологическое значение.

Например, *радость* характеризуется следующим образом. Это положительная эмоция, которая обычно следует за достижением или успехом в результате усилий, которые затрачивались не для достижения радости или пользы. Биологическое назначение радости: она усиливает социальные связи, предполагает освобождение от негативной стимуляции, облегчает привязанность к объектам, которые помогли уменьшить неприятные переживания. Психологическое значение обеспечивает социальное взаимодействие, увеличивает устойчивость к фрустрации, поддерживает уверенность и мужество, успокаивает человека. Пути достижения радости: целенаправленная деятельность, открытость и искренность и расширение социального функционирования. Препятствия к до-

стижению радости: формализация действий, наличие контроля, заурядность и монотонность жизни; безличные и чрезмерно иерархизированные отношения; догматизм со стороны родителей в процессе воспитания; неопределенность мужских и женских ролей в семье; преувеличение значения материального успеха и достижения; телесные недостатки.

Эмоции и познавательные психические процессы. Эмоциональные реакции, состояния и отношения могут оказывать влияние на протекание познавательных психических процессов.

Ощущения. Люди, находящиеся в состоянии выраженной депрессии, описывают свои ощущения как притупленные, неяркие, невыразительные: все вокруг как бы окрашивается в оттенки серого цвета, другие цвета становятся бледными, неинтересными, пища кажется безвкусной, пресной или одинаковой на вкус, звуки становятся или приглушенными, или чрезмерно громкими, тело наливается непривычной тяжестью, так что каждое движение вызывает чувство дискомфорта. В приподнятом настроении человек, наоборот, ощущает необычайную легкость, все вокруг окрашивается в сочные цвета, все вызывает интерес и желание действовать, пища приобретает все оттенки вкуса. Известно, что страх повышает болевую чувствительность, а гнев или азарт – понижает, например, во время упоения боем человек может не чувствовать значительных повреждений.

Восприятие. Сильные эмоциональные реакции могут существенно влиять на точность и содержание восприятия. Искажения эти могут быть настолько серьезными, что разные люди, бывшие свидетелями сцен с сильным эмоциональным воздействием, могут совершенно по-разному описывать произошедшее. Это обстоятельство хорошо известно следователям по уголовным делам. Эмоциональные состояния оказывают влияние на избирательность восприятия: например, в подавленном состоянии человек обращает больше внимания на негативные стороны жизни, что может служить диагностическим признаком – чем больше человек подмечает плохое, тем больше оснований для суждения о его сниженном настроении. Влияние эмоционального отношения на восприятие известно всем: когда что-то или кто-то очень нравится, недостатки и изъяны не замечаются, человек их буквально «не видит» и искренне считает, что другие его просто дурачат или завидуют ему.

Мышление. Эмоциональные реакции могут оказывать существенное влияние на процессы мышления. Сильный страх приводит к путанице в мыслях, человек не в состоянии контролировать ход мыслей, допускает множество ошибок, не может выполнить простейших задач. Радость, чувство эмоционального подъема в определенных пределах, наоборот, способствуют продуктивности мышления, у человека рождаются новые идеи и решения, его мышление становится свободным, нетривиальным. Эмоциональные состояния оказывают влияние не только на продуктивность, но и на динамику и содержание мышления. В подавленном состоянии мышление замедляется, становится тугоподвижным, неповоротливым, в содержании преобладают темы неудачи, поражения, невозможности решения проблем. В приподнятом эмоциональном состоянии темп мышления ускоряется, появляется ориентация на дело и достижения. Эмоцио-

нальные отношения также влияют на процесс мышления. Это можно подтвердить тривиальными примерами вдохновения, вызванного чувством любви, или фиксации мышления на одной тематике при переживании ревности или ненависти и т. д.

Память. Лучше запоминается и дольше хранится в памяти эмоционально окрашенный материал – тексты, события, сцены, сами по себе переживания. Материал, не вызывающий эмоционального отклика, интереса, требует для его запоминания большего количества повторений, что находит свое отражение в так называемой «зубрежке». Кроме того, он и сохраняется хуже.

Таким образом, эмоции, оказывая общее активизирующее или, наоборот, депрессивное влияние, могут либо повышать, либо снижать эффективность познавательных психических процессов.

Итак, эмоции, являясь компонентом психики, имеют свое специфическое содержание, отличное от содержания познавательных процессов, а также механизмов, обеспечивающих организацию целенаправленных действий, и выполняют свою специфическую роль в организации целостного приспособительного акта. *Эмоции, оказывая общее активизирующее или, наоборот, депрессивное влияние, могут либо повышать, либо снижать эффективность познавательных психических процессов.*

Возможность управления эмоциями во многом зависит от уровня развития воли – особой формы психической активности личности, направленной на преодоление трудностей при достижении поставленной цели путем сознательной организации и саморегуляции человеком своего поведения и деятельности.

5. Воля

Если эмоции переводят функционирование психических познавательных процессов и деятельности человека в подсознательную (неуправляемую) сферу, то сознательное управление ими осуществляется на основе его воли. Воля рассматривается как процесс осознанного воздействия человека на свою психическую сферу с целью выполнения необходимого действия в соответствии с поставленной целью, преодолевая физиологические и (или) психологические трудности (препятствия). В психической деятельности она реализует две взаимосвязанные функции: активизирующую и тормозящую, что позволяет направлять деятельность человека как на достижение чего-то, так и на отказ от того, что ему не нужно. *Психологический анализ волевого действия позволяет сделать вывод о его наиболее часто проявляющейся последовательности, включающей в себя определенную этапную совокупность. Рассмотрим ее содержание несколько подробнее.*

1. Побуждение к совершению волевого действия. В роли побудительных сил тех или иных волевых действий выступают определенные материальные или духовные (психические или психологические) потребности человека. Они могут быть самыми различными, но в любом случае заставляют активно работать его мышление, что позволяет четко сформулировать и осознать цель предстоящего воздействия на эмоциональные процессы или совершения поступка (поведения).

2. Постановка и осознание цели действия. Выполнению любого, в том числе и волевого, действия предшествует формулирование и понимание его цели, в качестве которой рассматривается идеальный образ его результата.

3. Борьба мотивов. Она начинается в результате осмысленного представления цели действия и является процессом определения наиболее значимого стимула волевого действия. Именно это служит показателем способности человека устанавливать связи, понимать и выбирать желания, обусловленные нужными мотивами. С другой стороны, борьба мотивов характеризует способность человека прилагать необходимые усилия для достижения цели, заставляет задумываться об ответственности за последствия, связанные с достижением или недостижением поставленной цели.

4. Принятие решения на волевое действие. В результате борьбы мотивов, а также осмысления цели деятельности человек принимает то или иное решение. При его положительном характере осуществляется оценка собственных возможностей, позволяющих достичь поставленной цели волевого действия.

5. Выработка плана действия. На этом этапе человек выбирает доступные ему средства достижения поставленной цели, а также продумывает последовательность их использования в волевом действии.

6. Реализация плана волевого действия. На этом этапе человек выполняет осознанное психическое (волевое) действие в интересах достижения поставленной цели. В этом случае он строит свое поведение таким образом, чтобы имеющийся в сознании план воплотился в необходимом эмоциональном или физическом состоянии, умственном или другом навыке, поведении и т. д.

7. Анализ и оценка выполненного волевого действия. В каждый момент волевого действия человек анализирует ход выполнения действия, сопоставляет достигнутые и планируемые целевые уровни, что позволяет в целом оценить степень достижения цели и, при необходимости, внести в него коррективы.

Представленный психологический анализ позволяет сделать вывод, что *физиологической основой волевого действия (воли)* является блокирование (торможение) или активизация соответствующими участками коры головного мозга деятельности тех ее участков, которые отвечают за включение познавательных и эмоциональных процессов психической сферы организма.

Однако следует отметить, что одновременно и эмоциональные процессы пытаются подавить волевые усилия и распространить свое влияние на познавательную сферу деятельности человека. Это связано с условно-рефлекторной природой воли. На основе временной нервной связи складываются и закрепляются самые разнообразные системы, что в свою очередь создает условия для целенаправленного действия. Мозг непрерывно получает информацию о психическом и физиологическом состоянии организма, которая немедленно реализуется в уже выработанной программе действия. К тому же рефлекторная природа волевой регуляции поведения предполагает создание в коре головного мозга очага оптимальной возбудимости, который может быть вызван не только действующим в данный момент раздражителем, но и рефлексом, сформированным на основе более ранних воздействий.

В зависимости от характера цели, сложности (трудности) препятствия и

условий реализации рассматриваемый волевой психический процесс подразделяется на несколько **видов волевых действий (воли): простые и сложные, преднамеренные и непреднамеренные.**

- *Простые волевые действия* – это действия, направленные на достижение хорошо осознанной и представляемой цели ближайшей перспективы, когда способы ее достижения заранее определены и привычны.

- *Сложные волевые действия* представляет собой ряд последовательно совершаемых актов с внутренними противоречиями, каждый из которых связан с необходимостью преодоления частных препятствий и трудностей.

- *Преднамеренные волевые действия* – сознательное действие по преодолению существующих физиологических или психологических трудностей в соответствии с поставленной целью.

- *Непреднамеренные волевые действия* – как правило, подсознательное действие по преодолению трудностей без предварительного формирования целевой установки. Зачастую этот вид волевого действия приобретает форму упрямства.

Формирование, развитие и проявление того или иного вида волевого действия (воли) происходит в ходе личностного становления человека. О качестве рассматриваемого психического явления личности можно судить по соответствующим *характеристикам воли.*

К их числу относятся:

- *целеустремленность* – строгое соответствие выполняемой деятельности (поступков) сознательно поставленной цели;

- *самообладание* – способность сознательно управлять своими мыслями, эмоциями (чувствами) и действиями (поступками);
- *решительность* – способность оперативно принимать наиболее целесообразные решения для незамедлительных действий;

- *самостоятельность* – способность (поступать) в соответствии с собственным планом (реализовывать свой замысел);

- *настойчивость* – проявление упорства для достижения поставленной цели деятельности;

- *инициативность* – степень активности при поиске наиболее целесообразных путей достижения поставленной цели.

В зависимости от уровня каждой из перечисленных волевых характеристик у человека формируются соответствующие качества личности: решительность, дисциплинированность, мужество, смелость и др., которые находят свою реализацию уже в двух других структурных компонентах психики человека – психических образованиях и свойствах личности.

Вопросы для самоконтроля

1. Что понимают под эмоциями?
2. Какие условия необходимы для возникновения эмоций?
3. В чем состоит двойственная природа чувств?
4. Какие формы эмоций вы знаете?

5. Каковы функции эмоций?
6. Назовите виды волевых действий.

Литература

1. Леонтьев, А. Н. Деятельность. Сознание. Личность / А. Н. Леонтьев. – Москва: Смысл: Академия, 2005. – 352 с.
2. Лурия, А. Р. Лекции по общей психологии / А. Р. Лурия. – Санкт-Петербург: Питер, 2006. – 320 с.
3. Маклаков, А. Г. Общая психология: учеб. для вузов / А. Г. Маклаков. – Санкт-Петербург: Питер, 2008. – 583 с.
4. Немов, Р. С. Психология: учеб. для студентов высш. пед. учеб. заведений. Кн. 1 / Р. С. Немов. – Москва: ВЛАДОС, 2000. – 688 с.
5. Павлов, И. П. Полное собрание сочинений. В 6 т. Т. 4 / И. П. Павлов. – Москва; Ленинград: Акад. наук СССР, 1951. – 454 с.: ил.
6. Реан, А. А. Психология и педагогика / А. А. Реан, Н. В. Бордовская, С. И. Розум. – Санкт-Петербург Питер, 2002. – 432 с.
7. Сластенин, В. А. Педагогика и психология: учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / В. А. Сластенин, В. П. Каширин. – Москва: Академия, 2010. – 480 с.
8. Самыгин, С. И. Психология и педагогика: учеб. пособие / С. И. Самыгин, Л. Д. Столяренко. – Москва: КНОРУС, 2012. – 480 с.

Тема 5. ПСИХИЧЕСКИЕ СОСТОЯНИЯ ЛИЧНОСТИ

План:

1. Свойства психических состояний.
2. Классификация психических состояний.

1. Свойства психических состояний

Поведение и деятельность человека в какой-либо промежуток времени зависят от того, какие особенности психических процессов и психических свойств личности проявляются в течение этого периода.

Выделяют основные формы проявления психики человека:

- **психические процессы познавательные** (ощущение, восприятие, память, мышление, воображение, внимание) и **эмоционально-волевые** (чувства, воля);
- **психические состояния** – устойчивый интерес, творческий подъем, апатия, угнетенность и др.;
- **психические свойства личности** – направленность, темперамент, характер, способности.

При этом психические процессы, психические состояния, психические свойства личности взаимосвязаны и влияют друг на друга.

Психические состояния влияют на протекание психических процессов; и, повторяясь часто, приобретая устойчивость, могут стать свойством личности.

Виды психических состояний выделяют в зависимости от таких параметров:

- влияния на личность (положительные и отрицательные, стенические и астенические);
- преобладающих форм психики (эмоциональные, волевые, интеллектуальные);
- глубины (глубокие, поверхностные);
- времени протекания (кратковременные, длительные и пр.);
- степени осознанности.

Начало научной разработки понятия психического состояния в отечественной психологии было положено статьей Н.Д. Левитова, написанной в 1955 г. Ему же принадлежит и первый научный труд по этому вопросу – монография «О психических состояниях человека», изданная в 1964 г. Согласно определению Н.Д. Левитова, *психическое состояние* – это целостная характеристика психической деятельности за определенный период времени, показывающая своеобразие протекания психических процессов в зависимости от отражаемых предметов и явлений действительности, предшествующего состояния и психических свойств личности.

Психические состояния, как и прочие явления психической жизни, имеют свою причину, которая заключается чаще всего в воздействии внешней среды. Любое состояние есть продукт включения субъекта в какой-либо род деятельности, в ходе которой оно формируется и активно преобразуется, оказывая при этом влияние на успешность данной деятельности. Непрерывно сменяясь, психические состояния сопровождают протекание всех психических процессов и видов деятельности человека.

Если рассматривать психические явления в плоскости таких характеристик, как «ситуативность – долговременность» и «изменчивость – постоянство», можно сказать, что психические состояния занимают промежуточное положение между психическими процессами и психическими свойствами личности. Между этими тремя видами психических явлений существует тесная взаимосвязь и возможен взаимный переход. Установлено, что психические процессы (такие как внимание, эмоции и др.) в определенных условиях могут рассматриваться как состояния, а часто повторяющиеся состояния (например, тревога, любопытство и т. д.) способствуют развитию соответствующих устойчивых свойств личности.

На основании современных исследований можно утверждать, что неврожденные свойства человека являются статической формой проявления тех или иных психических состояний либо их совокупностей. Психические свойства являются долговременной основой, обуславливающей деятельность личности. Однако на успешность и особенности деятельности большое влияние оказывают и временные, ситуативные психические состояния человека.

Можно дать и такое определение состояний: психическое состояние – это сложное и многообразное, относительно устойчивое, но сменяющееся психическое явление, повышающее или понижающее активность и успешность жизнеде-

тельности индивида в сложившейся конкретной ситуации. На основе приведенных выше определений можно выделить **свойства психических состояний**.

Целостность. Данное свойство проявляется в том, что состояния выражают взаимоотношение всех компонентов психики и характеризуют всю психическую деятельность в целом на протяжении данного отрезка времени.

Подвижность. Психические состояния изменчивы во времени, имеют динамику развития, проявляющуюся в смене стадий протекания: начало, развитие, завершение.

Относительная устойчивость. Динамика психических состояний выражена в значительно меньшей степени, чем динамика психических процессов (познавательных, волевых, эмоциональных).

Полярность. Каждое состояние имеет свой антипод. Например, интерес – безразличие, бодрость – вялость, фрустрация – толерантность и т. д.

2. Классификация психических состояний

В основу классификации психических состояний могут быть положены различные критерии. Наиболее распространены следующие *классификационные признаки*.

1. По тому, какие психические процессы преобладают, состояния делятся на *гностические, эмоциональные и волевые*.

К *гностическим* психическим состояниям обычно относят любознательность, любопытство, удивление, изумление, недоумение, сомнение, озадаченность, мечтательность, заинтересованность, сосредоточенность и т. д.

Эмоциональные психические состояния: радость, огорчение, грусть, возмущение, злость, обида, удовлетворенность и неудовлетворенность, бодрость, тоска, обреченность, угнетенность, подавленность, отчаяние, страх, робость, ужас, влечение, страсть, аффект и т. д.

Волевые психические состояния: активность, пассивность, решительность и нерешительность, уверенность и неуверенность, сдержанность и несдержанность, рассеянность, спокойствие и т. д.

2. На основе системного подхода. Согласно этой классификации, психические состояния разделяются на *волевые* (разрешение – напряжение), *аффективные* (удовольствие – неудовольствие) и *состояния сознания* (сон – активация). Волевые состояния делятся на практические и мотивационные, а аффективные – на гуманитарные и эмоциональные.

3. Классификация по признаку отнесенности к личностным подструктурам – разделение состояний на *состояния индивида, состояния субъекта деятельности, состояния личности и состояния индивидуальности*.

4. По времени протекания выделяют *кратковременные, затяжные, длительные состояния*.

5. По характеру влияния на личность психические состояния могут быть *стеническими* (состояния, активизирующие жизнедеятельность) и *астеническими* (состояния, подавляющие жизнедеятельность), а также *положительными и отрицательными*.

6. По степени осознанности – *состояния более осознанные и менее осознанные.*

7. В зависимости от преобладающего воздействия личности или ситуации на возникновение психических состояний выделяют *личностные и ситуативные состояния.*

8. По степени глубины состояния могут быть *глубокими, менее глубокими и поверхностными.*

Исследование структуры психических состояний позволило выделить пять факторов формирования состояний: настроение, оценка вероятности успеха, уровень мотивации, уровень бодрствования (тонический компонент) и отношение к деятельности. Эти пять факторов объединяются в три группы состояний, различные по своим *функциям:*

- мотивационно-побудительная (настроение и мотивация);
- эмоционально-оценочная;
- активационно-энергетическая (уровень бодрствования).

Наиболее важной и осмысленной является мотивационно-побудительная группа состояний. В их функции входят осознанное стимулирование субъектом своей деятельности, включение волевых усилий для ее исполнения. К таким состояниям можно отнести интерес, ответственность, сосредоточенность и др. Функцией состояний второй группы является начальная, неосознанная стадия формирования мотивации к деятельности на основе эмоционального переживания потребностей, оценка отношения к этой деятельности, а по ее завершению – оценка результата, а также прогнозирование возможного успеха или неуспеха деятельности. Функцией состояний третьей группы, предшествующих всем другим состояниям, является пробуждение – угасание активности как психики, так и организма в целом.

Пробуждение активности связано с возникновением потребности, требующей удовлетворения: угасание активности – с удовлетворением потребности либо с утомлением.

Из всего обширнейшего пространства психических состояний человека принято особо выделять три большие группы: типично положительные (стенические) состояния, типично отрицательные (астенические) состояния и специфические состояния.

Типичные положительные психические состояния человека можно разделить на состояния, относящиеся к повседневной жизни, и состояния, относящиеся к ведущему типу деятельности человека (у взрослого человека это обучение или профессиональная деятельность).

Типично положительными состояниями повседневной жизни являются радость, счастье, любовь и многие другие состояния, имеющие яркую положительную окраску. В учебной или профессиональной деятельности таковыми выступают заинтересованность (в изучаемом предмете или предмете трудовой деятельности), творческое вдохновение, решительность и др. Состояние заинтересованности создает мотивацию к успешному осуществлению деятельности, которая, в свою очередь, приводит к работе над предметом с максимальной активностью, полной отдачей сил, знаний, полным раскрытием способностей. Со-

стояние творческого вдохновения представляет собой сложный комплекс интеллектуальных и эмоциональных компонентов. Оно усиливает сосредоточенность на предмете деятельности, повышает активность субъекта, обостряет восприятие, усиливает воображение, стимулирует продуктивное (творческое) мышление.

Решительность в данном контексте понимается как состояние готовности к принятию решения и приведению его в исполнение. Но это ни в коем случае не торопливость или необдуманность, а, напротив, взвешенность, готовность к мобилизации высших психических функций, актуализации жизненного и профессионального опыта.

К типично отрицательным психическим состояниям относятся как состояния, полярные типично положительным (горе, ненависть, нерешительность), так и особые формы состояний. К последним относятся стресс, фрустрация, состояние напряженности.

Предметом специального внимания в психологии являются психические состояния людей в условиях стресса. В зависимости от причин различают *стрессы* – физиологический и психологический.

Физиологический стресс вызывают механические, физические воздействия – сильный звук, повышенная температура воздуха, вибрация.

Психологический стресс может возникнуть в условиях дефицита времени или информации при высокой личной значимости достижения успеха в деятельности, в ситуациях угрозы, опасности.

При этом происходит мобилизация защитных сил организма для поиска выхода из экстремальной ситуации. Если эмоциональное напряжение, возникающее при стрессе, не превышает приспособительных возможностей организма человека, стресс может оказать положительное, мобилизующее влияние на его активность. В противном случае стресс ведет к дистрессу – истощению энергоресурсов организма, развитию целого ряда физических и даже психических заболеваний.

Под стрессом понимается реакция на любое экстремальное негативное воздействие. Строго говоря, стрессы бывают не только отрицательными, но и положительными – состояние, вызванное мощным положительным воздействием, сходно по своим проявлениям с отрицательным стрессом. Например, состояние матери, узнавшей, что ее сын, считавшийся погибшим на войне, в действительности жив, – это положительный стресс. Психолог Г. Селье, исследователь стрессовых состояний, предлагал положительные стрессы называть евстрессами. Евстресс (греч. Eustress – положительный стресс) – антоним дистресса. Однако в современной психологической литературе термин «стресс» без уточнения его модальности употребляется для обозначения отрицательного явления.

Возможности саморегуляции психических состояний определяются индивидуально-психологическими особенностями личности человека, его привычками в организации своих действий, складывающимися в процессе воспитания и самовоспитания. Необходимым условием сознательной саморегуляции психических состояний является принятие человеком цели и программы овладения

приемами соответствующих действий. Например, выделяют следующие *приемы управления эмоциональными состояниями и выхода из стресса*:

- понижение субъективной значимости события, переоценка значимости ситуации в сравнении с жизненно важными, общечеловеческими ценностями;
- разрядка эмоциональной напряженности в движении, в физической нагрузке;
- переключение внимания, концентрирование его не на значимости результата, а на анализе причин, технических деталях проблемы, что уменьшает эмоциональную напряженность;
- предварительная разработка запасных стратегий, путей отступления, учитывая тот факт, что повышение эмоциональной напряженности снижает интеллектуальный контроль за поведением;
- по возможности активизация чувства юмора;
- овладение приемами аутогенной (от греч. autos – сам, genos – происхождение) тренировки, основанной на нервно-мышечной релаксации (от лат. relaxatio – уменьшение напряжения) и самовнушении;
- использование систем специальной тренировки, в которой сами факторы неожиданности и внезапности становятся предметом обучения, например, в компьютерных играх.

Фрустрация – состояние, близкое к стрессу, но это более мягкая и специфичная его форма. Специфичность фрустрации заключается в том, что это реакция лишь на особого рода ситуации. *Обобщенно можно сказать, что это ситуации «обманутых ожиданий»* (отсюда и название). Фрустрация – это переживание отрицательных эмоциональных состояний, когда на пути к удовлетворению потребности субъект встречает неожиданные помехи, в большей или меньшей степени поддающиеся устранению. Например, в знойный летний день человек, вернувшись домой, хочет принять прохладный освежающий душ. Но его ждет неприятный сюрприз – вода отключена на ближайшие сутки. Состояние, возникающее у человека, нельзя назвать стрессом, поскольку ситуация не представляет угрозы жизни и здоровью. Но очень сильная потребность осталась неудовлетворенной. Это и есть состояние фрустрации. Типичными реакциями на воздействие фрустраторов (факторов, вызывающих состояние фрустрации) являются агрессия, фиксация, отступление и замещение, аутизм, депрессия и др.

Психическая напряженность – еще одно типично отрицательное состояние. Оно возникает как реакция на личностно сложную ситуацию. Такие ситуации могут вызываться каждым в отдельности или совокупностью следующих факторов.

1. Человек не обладает достаточным количеством информации, чтобы выработать оптимальную модель поведения, принять решение (например, юноша любит девушку, но слишком мало знаком с ней, чтобы спрогнозировать ее реакцию на его попытки ухаживания или объяснения, поэтому при встрече с ней он будет испытывать состояние напряженности).

2. Человек выполняет сложную деятельность на пределе концентрации и максимально актуализируя свои способности (например, одновременно требу-

ются состояние бдительности, решение интеллектуальной задачи, сложные моторнодвигательные действия – ситуация выполнения боевого задания.

3. Человек находится в ситуации, вызывающей противоречивые эмоции (например, стремление помочь пострадавшему, страх навредить ему и нежелание принимать на себя ответственность за чужую жизнь – этот сложный комплекс эмоций вызывает состояние напряженности.

Персеверация и ригидность – два сходных отрицательных психических состояния. Сущность обоих состояний – склонность к стереотипному поведению, пониженная адаптация к изменениям ситуации. Отличия заключаются в том, что *персеверация* – пассивное состояние, близкое к привычке, податливое, стереотипное, а *ригидность* – более активное состояние, близкое к упрямству, неуступчивое, сопротивляющееся. *Ригидность в большей степени характеризует личностную позицию, чем персеверация, она показывает непродуктивное отношение человека к любым изменениям.*

Третья группа – *специфические психические состояния*. К ним относятся состояния сна, бодрствования, измененные состояния сознания.

Бодрствование – это состояние активного взаимодействия человека с окружающим миром. Выделяют три уровня бодрствования: спокойное бодрствование, активное бодрствование, крайний уровень напряжения. Сон – естественное состояние полного покоя, когда сознание человека отрезано от физического и социального окружения и его реакции на внешние раздражители сведены к минимуму.

Суггестивные состояния относятся к измененным состояниям сознания. Они могут быть как вредными, так и полезными для жизнедеятельности и поведения человека, в зависимости от содержания внушаемого материала. Суггестивные состояния подразделяют на гетеросуггестивные (гипноз и внушение) и аутосуггестивные (самовнушение).

Гетеросуггестия – это внушение одной личностью (или социальной общностью) некоторой информации, состояний, моделей поведения и иного другой личности (общности) в условиях пониженной осознанности у субъекта внушения. Воздействие телевизионной рекламы на людей является внушением, исходящим от одной общности и воздействующим на другую общность людей. Состояние пониженной осознанности достигается самой структурой рекламных роликов, а также «вклиниванием» рекламы в такие моменты телефильмов или передач, когда у зрителей обострен интерес и снижена критичность восприятия. Направленное внушение от одной личности к другой происходит при гипнозе, когда субъект внушения погружен в гипнотический сон – особый, искусственно вызванный вид сна, при котором сохраняется один очаг возбуждения, реагирующий только на голос суггестора. Самовнушение может быть произвольным и непроизвольным. Произвольное – осознанное внушение человеком самому себе некоторых установок или состояний. На основе самовнушения построены методики саморегуляции и управления состояниями, такие как аутотренинг Г. Шульца, методика аффирмации (в основном связана с именем Луизы Хей – наиболее известного популяризатора этой методики), оригинальной методикой настроев, разработанной Г. Н. Сытиным. Непроизвольное самовнушение воз-

никает в результате фиксации повторяющихся реакций на определенный раздражитель – предмет, ситуацию и т. п.

К измененным состояниям сознания относятся также *транс и медитация*.

Эйфория и дисфория – еще два специфических состояния. Они являются антиподами друг друга. *Эйфория* – не обоснованное объективными причинами состояние повышенной веселости, радости, благодушия, беспечности. Она может быть как результатом воздействия психотропных препаратов или наркотических веществ, так и естественной реакцией организма на какие-либо внутренние психические факторы. Например, длительное пребывание в состоянии крайнего напряжения может вызвать парадоксальную реакцию в виде эйфории.

Дисфория, напротив, проявляется в необоснованно пониженном настроении с раздражительностью, озлобленностью, мрачностью, повышенной чувствительностью к поведению окружающих, со склонностью к агрессии. Дисфория наиболее характерна для органических заболеваний головного мозга, эпилепсии и для некоторых форм психопатий.

Таким образом, по своей структуре психические состояния являются сложными образованиями, различающимися по знаку (положительные – отрицательные), предметной направленности, длительности, интенсивности, устойчивости и одновременно проявляющиеся в познавательной, эмоциональной и волевой сферах психики.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите основные формы проявления психики человека. Существует ли между ними взаимосвязь?
2. Какие классификационные признаки психических состояний вы знаете?
3. Назовите три большие группы психических состояний человека. Охарактеризуйте их.

Литература

1. Леонтьев, А. Н. Деятельность. Сознание. Личность / А. Н. Леонтьев. – Москва: Смысл: Академия, 2005. – 352 с.
2. Лурия, А. Р. Лекции по общей психологии / А. Р. Лурия. – Санкт-Петербург: Питер, 2006. – 320 с.
3. Маклаков, А. Г. Общая психология: учеб. для вузов / А. Г. Маклаков. – СанктПетербург: Питер, 2008. – 583 с.
4. Немов, Р. С. Психология: учеб. для студентов высш. пед. учеб. заведений. Кн. 1 / Р. С. Немов. – Москва: ВЛАДОС, 2000. – 688 с.
5. Павлов, И. П. Полное собрание сочинений. В 6 т. Т. 4 / И. П. Павлов. – Москва; Ленинград: Акад. наук СССР, 1951. – 454 с.: ил.
6. Реан, А. А. Психология и педагогика / А. А. Реан, Н. В. Бордовская, С. И. Розум. – Санкт-Петербург Питер, 2002. – 432 с.
7. Слостенин, В. А. Педагогика и психология: учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / В. А. Слостенин, В. П. Каширин. – Москва: Академия, 2010. – 480 с.

8. Самыгин, С. И. Психология и педагогика: учеб. пособие / С. И. Самыгин, Л. Д. Столяренко. – Москва: КНОРУС, 2012. – 480 с.

Тема 6. ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

План:

- 1. Соотношение понятий «человек», «индивид», «индивидуальность» с понятием «личность».**
- 2. Исследования личности: этапы, научные подходы.**
- 3. Структура личности.**

1. Соотношение понятий «человек», «индивид», «индивидуальность» с понятием «личность»

Реальность, которая описывается понятием «личность», проявляется уже в этимологии этого термина. Слово «личность» (persona) первоначально относилось к актерским маскам (в римском театре маска актера называлась «личина» – лицо, обращенное к аудитории), которые были закреплены за определенными типами действующих лиц. Затем это слово стало означать самого актера и его роль. У римлян слово «persona» употреблялось обязательно с указанием определенной социальной функции роли (личность отца, личность царя, личность судьи). Таким образом, личность по первоначальному значению – определенная социальная роль или функция человека.

Сегодня психология трактует личность как социально-психологическое образование, которое формируется благодаря жизни человека в обществе. Человек как общественное существо приобретает новые (личностные) качества, когда вступает в отношения с другими людьми и эти отношения становятся «образующими» его личность. У индивида в раннем детстве еще нет этих приобретаемых (личностных) качеств.

Поскольку *личность чаще всего определяют как человека в совокупности его социальных, приобретенных качеств*, это значит, что к числу личностных не относятся такие особенности человека, которые природно-обусловлены и не зависят от его жизни в обществе. К числу личностных не относятся психологические качества человека, характеризующие его познавательные процессы или индивидуальный стиль деятельности, за исключением тех, которые проявляются в отношениях к людям в обществе. В понятие «личность» обычно включают такие свойства, которые являются более или менее устойчивыми и свидетельствуют об индивидуальности человека, определяя его значимые для людей черты и. поступки.

По определению Р.С. Немова: *«Личность – это человек, взятый в системе таких его психологических характеристик, которые социально обусловлены, проявляются в общественных по природе связях и отношениях, являются устойчивыми и определяют нравственные поступки человека, имеющие существенное значение для него самого и окружающих».*

Наряду с понятием «личность», употребляются термины: «человек», «индивид», «индивидуальность». Содержательно эти понятия переплетены между собой. Именно поэтому анализ каждого из этих понятий, их соотношение с понятием «личность» позволит более полно раскрыть последнее.

Человек – это родовое понятие, указывающее на отнесенность существа к высшей ступени развития живой природы – к человеческому роду. В понятии «человек» утверждается генетическая предопределенность развития собственно человеческих признаков и качеств.

Специфические человеческие способности и свойства (речь, сознание, трудовая деятельность и пр.) не передаются людям в порядке биологической наследственности, а формируются прижизненно, в процессе усвоения культуры, созданной предшествующими поколениями. Никакой личный опыт человека не может привести к тому, чтобы у него самостоятельно сформировались логическое мышление и системы понятий. Участвуя в труде и различных формах общественной деятельности, люди развивают в себе те специфические способности, которые уже сформировались у человечества. Как живое существо человек подчиняется основным биологическим и физиологическим законам, как социальное – законам развития общества.

Индивид – это единичный представитель вида «*homo sapiens*». Как индивиды люди отличаются друг от друга не только морфологическими особенностями (такими, как рост, телесная конституция и цвет глаз, волос), но и психологическими свойствами (способностями, темпераментом, эмоциональностью).

Индивидуальность – это единство неповторимых личностных свойств конкретного человека. Это своеобразие его психофизиологической структуры (тип темперамента, физические и психические особенности, интеллект, мировоззрение, жизненный опыт).

При всей многогранности понятия «индивидуальность» оно в первую очередь обозначает духовные качества человека. Сущностное определение индивидуальности связано не столько с понятиями «особенность», «неповторимость», сколько с понятиями «целостность», «единство», «самобытность», «авторство», «собственный способ жизни».

Сущность индивидуальности связана с самобытностью индивида, его способностью быть самим собой, быть независимым и самостоятельным. Соотношение индивидуальности и личности определяется тем, что это два способа бытия человека, два его различных определения. Несовпадение же этих понятий проявляется, в частности, в том, что существуют два отличающихся процесса становления личности и индивидуальности.

Становление личности есть процесс социализации человека, который состоит в освоении им своей родовой, общественной сущности. Это освоение всегда осуществляется в конкретно-исторических обстоятельствах жизни человека. Становление личности связано с принятием индивидом выработанных в обществе социальных функций и ролей, социальных норм и правил поведения, с формированием умений строить отношения с другими людьми. Сформированная личность есть субъект свободного, самостоятельного и ответственного поведения в социуме.

Становление индивидуальности есть процесс индивидуализации объекта. Индивидуализация – это процесс самоопределения и обособления личности, ее выделенность из сообщества, оформление ее отдельности, уникальности и неповторимости. Ставшая индивидуальностью личность – это самобытный, активно и творчески проявляющий себя в жизни человек.

В понятиях «личность» и «индивидуальность» зафиксированы различные стороны, разные измерения духовной сущности человека. Суть этого различия хорошо выражена в языке. Со словом «личность» обычно употребляют такие эпитеты, как «сильная», «энергичная», «независимая», подчеркивая тем самым ее деятельностную представленность в глазах других. Об индивидуальности мы чаще говорим: «яркая», «неповторимая», «творческая», имея в виду качества самостоятельной сущности.

Индивидуальность реализуется как через поведение человека в ситуации общения, так и через культивирование им различных способностей в деятельности. Неповторимость психики человека определяется органическим единством и целостностью процесса развития его потребностей и способностей, формирующихся в деятельностном общении с носителями культуры (в широком смысле этого слова).

Термин «индивидуальность» употребляется как синоним слова «индивид» для обозначения неповторимой совокупности признаков, присущих отдельному организму и отличающих данный организм от всех других, принадлежащих к тому же виду. Индивидуальность, таким образом, есть личность в ее своеобразии. Когда говорят об индивидуальности, то имеют в виду оригинальность личности. Обычно словом «индивидуальность» определяют какую-либо главенствующую особенность личности, делающую ее непохожей на окружающих. Индивидуален каждый человек, индивидуальность одних проявляется очень ярко, выпукло, других – маловыразительно, малозаметно. Иногда пики внешних проявлений оригинальности личности приходятся на ранние стадии развития человека (от 3 до 5 лет), а затем стихают или приобретают скрытый характер.

Индивидуальность может проявляться в интеллектуальной, эмоциональной, волевой сфере или сразу во всех сферах психической деятельности. Оригинальность интеллекта, например, состоит в способности видеть то, что не замечают другие, в особенностях переработки информации, т. е. в умении ставить проблемы (интеллектуального и морального характера) и решать их. Особенности воли проявляются в силе воли, удивительном мужестве, самообладании. Оригинальность может состоять в своеобразном сочетании свойств конкретного человека, придающем особый колорит его поведению или деятельности. Значительную роль в современном процессе развития индивидуальности личности играют средства массовой информации. Телевизионные программы и передачи, например, побуждают личность к несколько одностороннему, стандартизированному развитию. Яркие образы восприятия угнетают такие функции мышления, как анализ и самоанализ. Часто акценты в предоставляемых телевидением программах уже расставлены и как бы подталкивают зрителя к определенным выводам. Особенно это опасно для развивающейся личности, которая только начинает свой процесс социализации и часто принимает любую автори-

тетно заявленную теорию за истину. Индивидуальность характеризует личность конкретнее, детальнее и тем самым полнее. Она является постоянным объектом исследования при изучении, как психологии личности, так и других направлений психологии.

2. Исследования личности: этапы, научные подходы

Изучение личности всегда было и продолжает оставаться одной из самых интригующих тайн и самых трудных проблем. В сущности, все социально-психологические теории вносят свою лепту в понимание личности: что ее формирует, почему существуют индивидуальные различия, как происходят ее развитие и изменение на протяжении жизни. Поскольку большинство направлений психологии лишь в минимальной мере представлены в современных теориях личности, это является доказательством того, что адекватная теория личности еще не создана.

В истории исследований можно выделить несколько *этапов*.

1. *Философско-литературный* (V в. до н.э. – нач. XIX в.): Сократ, Аристотель, Спиноза, Локк, Юм и др.

2. *Клинический* (нач. XIX в. – XX в.): Фрейд, Адлер, Юнг и др.

3. *Экспериментальный* (нач. XX в.): Лазурский, Айзенк, Кэттел, Олпорт и др.

Основными проблемами психологии личности в *философско-литературный период* ее изучения являлись вопросы о нравственной и социальной природе человека, о его поступках и поведении. Первые определения личности были достаточно широкими и включали в себя все то, что есть в человеке и что он может назвать своим.

В *клинический период* представление о личности как об особом феномене было сужено. В центре внимания психиатров оказались такие особенности личности, которые обычно можно обнаружить у больного человека. В дальнейшем было установлено, что эти особенности умеренно выражены практически у всех здоровых людей. Определения личности врачами-психиатрами были даны в таких терминах, пользуясь которыми, можно описать и вполне нормальную, и патологическую, и акцентуированную личность.

Экспериментальный период характеризуется активным внедрением в психологию экспериментальных методик исследований психических явлений. Это диктуется необходимостью избавиться от умозрительности и субъективизма в трактовке психических явлений и сделать психологию более точной наукой (не только описывающей, но и объясняющей свои выводы).

С конца 30-х гг. нашего столетия в психологии личности началась активная дифференциация направлений исследований. В результате ко второй половине нашего века сложилось много различных теорий личности: бихевиористская, гештальтпсихологическая, психоаналитическая, когнитивная и гуманистическая.

В соответствии с *бихевиористской теорией личности* (основоположником которой является американский ученый Д. Уотсон; 1878–1958) психология должна заниматься не душевными явлениями, недоступными научному наблю-

дению, а поведением. Задачу психологии Д. Уотсон видел в том, чтобы научиться «просчитывать» и программировать поведение личности.

Основоположники *гештальт-психологической теории* личности Т. Вергеймер, В. Келер и К. Левин выдвинули идею изучения психики с точки зрения целостных структур – *гештальтов* (нем. *gestalt* – образ). Построение психического образа происходит как мгновенное «схватывание» его структуры.

Психоаналитическая теория личности (З. Фрейд) анализирует поступки личности, исходя не только из сферы сознания, но и *глубинной структуры подсознания*.

Когнитивная теория личности (У. Найссер, А. Пайвио) главную роль в объяснении поведения личности отводит *знаниям* (лат. *cognito* – знания).

Гуманистическая теория личности (Г. Олпорт, К. Роджерс, А. Маслоу) объясняет поведение личности, исходя из стремления человека к *самоактуализации, реализации всех своих возможностей*.

Среди рассмотренных теорий можно выделить три практически не пересекающиеся ориентации: биогенетическую, социогенетическую и персонологическую.

1. Биогенетическая ориентация исходит из того, что развитие человека, как и всякого другого организма, есть онтогенез (процесс индивидуального развития организма) с заложенной в нем филогенетической (исторически обусловленной) программой, а, следовательно, его основные закономерности, стадии и свойства одинаковы. Социокультурные и ситуативные факторы лишь накладывают свой отпечаток на форму их протекания.

Наибольшую известность среди концепций этой ориентации (причем не только в психологии) получила теория, разработанная З. Фрейдом. Самосознание человека З. Фрейд сравнивал с вершиной айсберга. Он считал, что лишь незначительная часть того, что на самом деле происходит в душе человека и характеризует его как личность, осознается им актуально. Только небольшую часть своих поступков человек в состоянии правильно понять и объяснить. Основная же часть его опыта и личности находится вне сферы сознания, и только специальные процедуры, разработанные в психоанализе, позволяют проникнуть в нее.

Структура личности, по З. Фрейду, состоит из трех компонентов, или уровней: «Оно», «Я», «Сверх-Я». «Оно» – бессознательная часть психики, бурлящий котел биологических врожденных инстинктивных влечений. «Оно» насыщено сексуальной энергией – либидо. Человек есть замкнутая энергетическая система, причем количество энергии у каждого человека – постоянная величина. Будучи бессознательным и иррациональным, «Оно» подчиняется принципу удовольствия, т. е. удовольствие и счастье есть главные цели в жизни человека (первый принцип поведения). Второй принцип поведения – гомеостаз – тенденция к сохранению внутреннего равновесия.

«Я» представлено сознанием. Это, как правило, самосознание человека, восприятие и оценка им самим собственной личности и поведения. «Я» ориентируется на реальность.

«Сверх-Я» представлено как на сознательном, так и на подсознательном уровнях. «Сверх-Я» руководствуется идеальными представлениями – принятыми в обществе нормами морали и ценностями.

Несознаваемые влечения, идущие от «Оно», чаще всего находятся в состоянии конфликта с тем, что содержится в «Сверх-Я», т. е. с социальными и нравственными нормами поведения. Конфликт разрешается с помощью «Я», т. е. сознания, которое, действуя в соответствии с принципами реальности и рациональности, стремится разумно примирить обе стороны таким образом, чтобы влечения «Оно» были в максимальной степени удовлетворены и при этом не были нарушены нормы морали.

2. Социогенетическая ориентация ставит во главу угла процессы социализации и научения в широком смысле слова, утверждая, что психологические возрастные изменения зависят прежде всего от сдвигов в общественном положении, системы социальных ролей, прав и обязанностей, короче – от структуры социальной деятельности индивида.

По мнению теоретиков-бихевиористов, социальные роли людей и большинство форм социального поведения личности складываются в результате наблюдений над такими социальными моделями, которые задают родители, учителя, товарищи и другие члены социума. Индивидуальные различия в поведении людей являются, согласно теории социального научения, результатом взаимодействия и взаимоотношений с разными людьми. Личность при таком подходе – это результат взаимодействия между индивидом с его способностями, прошлым опытом, ожиданиями и т. д. и окружающей его средой.

3. Персонологическая (личностно-центрированная) ориентация выдвигает на первый план сознание и самосознание субъекта, исходя из того, что основу развития личности составляет творческий процесс формирования и реализации ее собственных жизненных целей и ценностей. Это направление определяется как гуманистическое и ассоциируется с такими именами, как К. Роджерс, А. Маслоу и др. Суть гуманистической ориентации в изучении личности состоит в отказе от манипулятивного подхода и выделении личности в качестве высшей социальной ценности. Гуманистический подход помогает раскрыть возможности личности путем соответствующей организации межличностных отношений. Согласно этому подходу, человек может проявить своеобразие и неповторимость собственного «я» лишь при полной открытости в выражении своих чувств, отказе от психологической защиты.

Поскольку каждая из этих моделей отражает реальные стороны развития личности, спор по принципу «или – или» не имеет смысла. В качестве основания для интеграции ранее названных подходов к пониманию личности в отечественной психологии предлагается *историко-эволюционный подход*, в котором антропологические свойства человека и социально-исторический образ жизни выступают как предпосылки и результат развития личности. *В контексте данного подхода подлинным основанием и движущей силой развития личности является совместная деятельность, благодаря которой происходит индивидуализация личности.* Формирование и развитие этого направления – заслуга Л. С. Выготского (1836–1904) и А. Н. Леонтьева (1903–1979). Эта теория в отечественной психологии носит название *теории деятельности*.

В отечественной психологии можно выделить и ряд других теорий.

Основоположники *теории отношений* – А. Ф. Лазурский (1874–1917), В.Н. Мясищев (1892–1973) – считали, что «ядро» личности составляет система ее отношений к внешнему миру и к самому себе, которая формируется под воздействием отражения сознанием человека окружающей действительности.

Согласно *теории общения* – Б. Ф. Ломов (1927–1989), А. А. Бодалев, К.А. Абульханова-Славская – личность формируется и развивается в процессе общения в системе существующих социальных связей и отношений.

Теория установки – Д. Н. Узнадзе (1886–1950), А. С. Прангишвили – развивает представление об установке как готовности личности к восприятию будущих событий в определенном направлении действий, что является основой ее целесообразной избирательной активности.

3. Структура личности

Различают статистическую и динамическую структуры личности. Под *статистической структурой* понимается отвлеченная от реально функционирующей личности абстрактная модель, характеризующая основные компоненты психики индивида. Основанием для выделения параметров личности в ее статистической модели является различие всех компонентов психики человека *по степени их представленности в структуре личности*. Выделяют следующие составляющие:

– *всеобщие свойства психики*, т. е. общие для всех людей (ощущения, восприятие, мышление, эмоции);

– *социально-специфические особенности*, т. е. присущие только тем или иным группам людей или общностям (социальные установки, ценностные ориентации);

– *индивидуально-неповторимые свойства психики*, т. е. характеризующие индивидуально-типологические особенности, свойственные только той или иной конкретной личности (темперамент, характер, способности).

В отличие от статистической модели структуры личности модель *динамической структуры* фиксирует основные компоненты в психике индивида уже не отвлеченно от каждодневного существования человека, а, наоборот, лишь в непосредственном контексте человеческой жизнедеятельности. В каждый конкретный момент своей жизни человек предстает не как набор тех или иных образований, а как личность, пребывающая в определенном психическом состоянии, которое так или иначе отражается на сиюминутном поведении индивида. Если мы начинаем рассматривать основные компоненты статистической структуры личности в их движении, изменении, взаимодействии и живой циркуляции, то тем самым совершаем переход от статистической к динамической структуре личности. *Наиболее распространенной является предложенная К. Платоновым концепция динамической функциональной структуры личности*, которая выделяет детерминанты, определяющие те или иные свойства и особенности психики человека, обусловленные социальным, биологическим и индивидуальным жизненным опытом.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение личности и раскройте содержание этого понятия.
2. Раскройте соотношение понятий индивид, индивидуальность, личность, человек.
3. Раскройте проблему биологического и социального в личности.

Литература

1. Маклаков, А. Г. Общая психология: учеб. для вузов / А. Г. Маклаков. – Санкт-Петербург: Питер, 2008. – 583 с.
2. Немов, Р. С. Психология: учеб. для студентов высш. пед. учеб. заведений. Кн. 1 / Р. С. Немов. – Москва: ВЛАДОС, 2000. – 688 с.
3. Психология и педагогика: учебное пособие / В.М. Николаенко, Г.М. Залесов, Т.В. Андриюшина и др.; отв. ред. В. М. Николаенко. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2000. – 175 с.
4. Реан, А. А. Психология и педагогика / А. А. Реан, Н. В. Бордовская, С. И. Розум. – Санкт-Петербург Питер, 2002. – 432 с.
6. Самыгин, С. И. Психология и педагогика: учеб. пособие / С. И. Самыгин, Л. Д. Столяренко. – Москва: КНОРУС, 2012. – 480 с.
7. Слостенин, В. А. Педагогика и психология: учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / В. А. Слостенин, В. П. Каширин. – Москва: Академия, 2010. – 480 с.

Тема 7.

ОБЩЕНИЕ КАК СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА

План:

1. **Определение понятия "общение". Структура и средства общения.**
2. **Характеристика и содержание общения. Механизмы воздействия в процессе общения.**
3. **Перцептивная сторона общения.**
4. **Коммуникативная сторона общения.**
5. **Интерактивная сторона общения.**
6. **Стили общения.**

1. Определение понятия "общение". Структура и средства общения

Существование множества различных определений понятия "общение", прежде всего, связано с различными подходами и взглядами на эту проблему. Мы будем использовать следующее определение.

Общение – сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека. (Краткий психологический словарь. – М, 1985. – С. 420.)

На практике часто путают или отождествляют два понятия "общение" и "отношение". Эти понятия не совпадают. Общение есть процесс реализации тех или иных отношений.

Учитывая сложность понятия "общение", необходимо обозначить его структуру с тем, чтобы затем был возможен анализ каждого элемента. Характеризовать структуру общения мы будем путем выделения в нем трех взаимосвязанных сторон: коммуникативной, интерактивной и перцептивной.

Коммуникативная сторона общения состоит в обмене информацией между людьми. **Интерактивная** сторона общения заключается в организации взаимодействия между индивидами, т.е. в обмене не только знаниями и идеями, но и действиями. **Перцептивная** сторона общения означает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установление на этой почве взаимопонимания. Естественно, что все эти термины весьма условны. Но поскольку данные взаимосвязанные стороны общения играют огромную роль, мы рассмотрим их более подробно.

Здесь важен вопрос о средствах и механизмах воздействия участников общения друг на друга в его процессе. Главным средством общения является язык.

Язык – это система знаков, служащая средством человеческого общения, мыслительной деятельности, способом выражения самосознания личности'.

Большое значение в процессе общения имеют знаки. **Знак – это любой материальный объект (предмет, явление, событие), который выступает в качестве указания и обозначения и используется для приобретения, хранения, переработки и передачи информации.**

Так, слово "стол" – это знак. Все знаки данного языка (например, русского) образуют систему знаков: слова "стол", "стул", "диван" и т.д. объединены общим представлением о мебели.

То общее содержание, которое вкладывается в данный знак, называется его значением. В значении знаков воплощены знания, приобретенные людьми, их практический и теоретический опыт. Включаясь в жизнь того или иного культурного сообщества, мы усваиваем значение знаков, учимся их использовать.

Усваивая значения знаков и способы их организации для передачи сообщения, люди учатся разговаривать на том или ином языке. Язык становится средством общения, средством установления взаимопонимания для тех, кто им владеет. В то же время он становится средством изоляции для тех, кто его не знает.

Помимо общего для всех индивидов значения, знак может иметь для каждого свой субъективно окрашенный личностный смысл. Он порождается личным опытом человека, его желаниями, надеждами, страхом, иными чувствами.

В послесловии к работе Л.С. Выготского "Мышление и речь" его сподвижник А.Р. Лурия говорит о смысле слова как о "внутреннем значении", которое "...имеет слово для самого говорящего и которое составляет подтекст высказывания. Слова "Карету мне, карету!" вовсе не означают только, что Чацкий указывает на карету и просит ее подать. Внутренний смысл высказывания заключается в том, что Чацкий разрывает с неприемлемым для него

обществом, а восклицание героя вовсе не передача конкретного события, а "сгусток смысла", который за ним стоит".

Когда общение формализовано, в словах и поступках людей наиболее важным является их общепринятое значение. Для того чтобы обеспечить точность в фиксации этих значений, в своей профессиональной деятельности юристы, дипломаты и ученые заботятся о строгости формулировок. В принципе это очень важно в любой профессиональной сфере деятельности. Если же в общении человек выступает как индивид и выражает собственные взгляды и чувства, то для собеседника, помимо общепринятого значения поведения, становится важным его личностный смысл.

Можно сказать, что понять человека как носителя определенной культуры мы можем только уяснив значения его слов и поступков. Понять же его как индивида можно лишь учитывая и значения, и личностные смыслы его речей, жестов и т.д.

Не все знаки, с помощью которых люди (вольно или невольно) сообщают о себе ту или иную информацию, являются продуктами культуры. Некоторые из них являются естественными проявлениями организма. К ним относятся: краска, заливающая лицо, или, напротив, внезапная бледность, выступившие на глазах слезы, дрожание рук, голоса и т.д. Эти знаки называют признаками или симптомами, они свидетельствуют о сильных эмоциональных реакциях человека.

Определенные культуры, однако, накладывают ряд требований при проявлении даже наиболее сильных и значимых для человека эмоций.

Так, слезы являются универсальным проявлением горя. Однако не все культуры поощряют столь явную демонстрацию эмоций даже в тех ситуациях, которые всеми однозначно оцениваются как горестные. Одной из таких ситуаций является смерть близкого человека. В традиционной русской народной культуре было принято рыдать и вопить на похоронах. Вдова, не плачущая навзрыд, осуждалась односельчанами.

Вспомним теперь стихотворение О. Мандельштама "Лютеранин", в котором он описывает похороны по протестантскому обряду:

Кто б ни был ты, покойный лютеранин, Тебя легко и просто хоронили, Был взор слезой приличной затуманен, И сдержанно колокола звонили.

Торе, испытываемое вдовой покойного лютеранина, быть может, несколько не меньше, чем горе русской крестьянки, но религиозно-культурные традиции заставляли одну максимально сдерживать проявление своих чувств, другую – максимально выразить их.

Еще один важный момент состоит в том, что лишь часть сведений передается от одного человека к другому сознательно, с целью сообщить что-либо партнеру по общению.

С этой точки зрения знаки подразделяются следующим образом: **интенциональные** – специально производимые для передачи информации; **неинтенциональные** – непреднамеренно выдающие эту информацию.

В качестве неинтенциональных знаков могут выступать признаки эмоций, которые человек хотел бы подчас скрыть (так, волнение студента перед аудиторией способны выдать дрожащие руки, даже если он хорошо владеет своими

голосом и лицом). Неинтенциональные знаки может содержать и речь (например, оговорки, в которых прорывается эмоциональное состояние говорящего). Неинтенциональные знаки могут содержать в себе информацию не только об эмоциональном состоянии партнера.

Так, акцент и едва заметные особенности произношения, могут стать показателем места происхождения и жизни человека, а также социальной среды, в которой он воспитывался. Частые ссылки в речи на мнение какого-либо лица могут показать, на кого ориентируется в своих суждениях говорящий.

Поскольку неинтенциональные знаки, прежде всего, говорят о самом человеке, его непосредственных, спонтанных реакциях, очень важно научиться замечать их и верно расшифровывать.

2. Характеристика и содержание общения. Механизмы воздействия в процессе общения

Различают два вида общения: вербальное и невербальное. **Общение, осуществляемое с помощью слов, называется вербальным** (от лат. *verbalis* – словесный). **При невербальном общении средством передачи информации являются невербальные (несловесные) знаки (позы, жесты, мимика, интонации, взгляды, территориальное расположение и т.д.).**

Речь способна точно и беспристрастно фиксировать интеллектуальные соображения человека, служить средством передачи однозначно трактуемых сообщений. Именно поэтому речь успешно используется для закрепления и передачи разного рода научных идей, а также координации совместной деятельности, для осмысления душевных переживаний человека, его взаимоотношений с людьми.

Живая речь содержит в себе множество сведений, заключенных в так называемых **невербальных элементах общения**, среди которых можно назвать следующие.

1. Позы, жесты, мимика. В целом они воспринимаются как общая моторика различных частей тела (рук – жестикуляция, лица – мимика, позы – пантомима). Эта общая моторика отображает эмоциональные реакции человека. Именно эти особенности и называются кинетикой.

2. Паралингвистика или просодика – особенности произношения, тембр голоса, его высота и громкость, темп речи, паузы между словами, фразами, смех, плач, вздохи, речевые ошибки, особенности организации контакта.

Паралингвистическая и экстралингвистическая системы представляют собой "добавки" к вербальному общению.

Паралингвистика – это качество голоса, его диапазон, тональность. Экстралингвистика – это включение в речь пауз, покашливания, смеха, а также темп речи.

3. Проксемика (от англ. *proximity* – близость). Основатель проксемики Э. Холл называл ее пространственной психологией.

4. Визуальное общение – контакт глаз.

Невербальные средства общения чаще всего используются для установле-

ния эмоционального контакта с собеседником и поддержания его в процессе беседы, для фиксации того, насколько хорошо человек владеет собой, а также для получения информации о том, что люди в действительности думают о других. Американский психолог Дж. Трейгер назвал неречевые средства общения эмоциональным языком, так как чаще всего они "говорят" нам именно о чувствах собеседника.

О чем могут сообщить невербальные средства общения? Во-первых, они способны указать собеседнику на особенно важные моменты сообщения.

Например, мы медленно, с паузами произносим номер телефона, который записывает собеседник. Рассказывая, как добраться до нужного места, особо выделяем (с помощью слов) указания – "направо", "два квартала" и т.д.

Во-вторых, невербальные средства общения дополняют содержание высказывания.

Вот что писал по этому поводу известный исследователь сценической речи С. Волконский: "Не прилепляйтесь к слову, не думайте, что в слове смысл; слово имеет бесконечное число смыслов, и только интонацией определяется настоящий смысл каждого данного случая".

В-третьих, невербальные средства общения свидетельствуют об отношении к собеседнику, поскольку в них выражаются чувства говорящего.

Мы ясно ощущаем высокомерное пренебрежение того, кто "цедит слова сквозь зубы", и чувствуем глубокое почтение к собеседнику, у которого хорошая речь с паузами внимания в ожидании ответной реплики. Желая показать свое негативное отношение, мы можем придать с помощью соответствующей интонации обидный смысл обычной формуле вежливости типа "благодарю вас", "будьте любезны", и самые нейтральные слова наполнить нежными чувствами.

В-четвертых, невербальные средства общения дают возможность судить о самом человеке, о его состоянии в данный момент, о его психологических качествах.

Основными механизмами познания другого человека в процессе общения являются идентификация, эмпатия и рефлексия.

Идентификация (от лат. *identifico* – отождествление, уподобление) выражает простой эмпирический факт, что одним из самых простых способов понимания другого человека является уподобление себя ему. Это, разумеется, не единственный способ, но в реальных ситуациях взаимодействия люди пользуются таким приемом, когда предположение о внутреннем состоянии партнера по общению строится на основе попытки поставить себя на его место.

Существует тесная взаимосвязь между идентификацией и другим близким по содержанию явлением – явлением эмпатии (от греч. *empathia* – сопереживание). **Эмпатия** – это способность к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания. Только в этом случае имеется в виду не рациональное осмысление проблем другого человека, а, скорее, эмоциональный отклик на его проблемы. Эмоциональная природа эмпатии проявляется именно в том, что ситуация другого человека, например, партнера по общению, не столько продумывается, сколько прочувствуется.

Термин "эмпатия" введен Э. Титченером, который говорил: "Я не только вижу в других важность, скромность или гордость... Я чувствую эти черты, проигрываю их в уме..."

Однако взглянуть на вещи с чьей-то точки зрения необязательно означает отождествить себя с этим человеком. Если я отождествляю себя с кем-то, то это значит, что я строю свое поведение так, как строит его этот другой. Если я проявляю к нему эмпатию, я просто принимаю во внимание его линию поведения (отношусь к ней сочувственно), но свою собственную – могу строить совсем по-иному. И тот, и другой аспекты важны. Но оба случая требуют решения еще одного вопроса: как партнер по общению будет меня понимать? От этого будет зависеть наше взаимодействие.

Иными словами, процесс понимания друг друга осложняется явлением **рефлексии** (от лат. reflexio – обращение назад). Это не просто знание или понимание партнера, а знание того, как партнер понимает меня, своеобразный удвоенный процесс зеркальных отношений друг с другом.

Содержание общения включает в себя определенные способы воздействия партнеров друг на друга. К ним относятся: заражение, внушение, убеждение и подражание.

Заражение. В самом общем виде его можно определить как бессознательную, невольную подверженность человека определенным психическим состояниям. Оно проявляется через передачу определенного эмоционального состояния или, по выражению известного психолога Б.Д. Парыгина, психического настроя.

Например, аплодисменты на выступлении популярного актера могут сыграть роль импульса, за которым ситуация будет развиваться по законам "заражения". В качестве следующего примера можно привести "боление" на стадионах во время спортивных состязаний. Кроме того, лидеры (формальные и неформальные) любого коллектива представляют собой модель усилителя определенного психического настроя, который может возникнуть в группе.

Экспериментально установлено, что чем выше уровень развития личности, тем критичнее ее отношение к воздействию и тем самым слабее действие механизма "заражения".

Внушение. Это целенаправленное неаргументированное воздействие одного человека на другого. При внушении (суггестии) осуществляется процесс передачи информации, основанный на ее некритическом восприятии. Явление сопротивления внушающему называется *контрсуггестией*. Внушение производится (путем непосредственного прививания психических состояний, причем не нуждается в доказательствах и логике. Внушение – это эмоционально-волевое воздействие.

Эффект внушения зависит от возраста: дети лучше поддаются внушению, чем взрослые. Более внушаемы утомленные, ослабленные физически люди. Экспериментально доказано, что решающим условием эффективного внушения является авторитет внушающего.

Убеждение. Оно построено на том, чтобы с помощью логического обоснования добиться согласия от человека, принимающего информацию. Убеждение

представляет собой интеллектуальное воздействие на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению.

Подражание. Его специфика, в отличие от заражения и внушения, состоит в том, что здесь осуществляется не простое принятие внешних черт поведения другого человека, а воспроизведение им черт и образов демонстрируемого поведения. Поскольку речь идет об усвоении предложенных образцов поведения, существуют два плана подражания, или конкретному человеку, или нормам поведения, выработанным группой.

Анализ общения как сложного многостороннего процесса показывает, что его конкретные формы могут быть весьма различными. Для того чтобы понять, как личность включена в эти процессы, что она вносит в них, необходимо рассмотреть, как конкретно раскрываются процессы общения в различных группах, а также в различной деятельности.

3. Перцептивная сторона общения

Рассматривая процесс познания человека человеком в общении, С.Л. Рубинштейн писал: *"В повседневной жизни, общаясь с людьми, мы ориентируемся в их поведении, поскольку мы как бы "читаем" его, т.е. расшифровываем значение его внешних данных и раскрываем смысл получающегося таким образом текста в контексте, имеющем свой внутренний психологический план. Это "чтение" происходит бегло, поскольку в процессе общения с окружающими нас людьми вырабатывается определенный, более или менее автоматически функционирующий подтекст к их поведению"*.

Вопросы о том, как происходит это "беглое чтение" другого человека, что позволяет нам понимать его поведение, встают перед каждым из нас. Очень часто важно не только само по себе понимание того или иного поведения, но и его основ, истоков, движущих сил и механизмов. Именно поэтому необходимо понимать, что стоит для нас за словами "восприятие и понимание другого в общении".

Для того чтобы понимать это, необходимо ответить на следующие вопросы.

Как формируется первое впечатление?

Как происходит восприятие и понимание другого в длительном общении?

Как мы понимаем действия партнера?

Как проявляется самоподача (самопредъявление) в общении?

Первое впечатление

Психологами было обнаружено несколько типовых схем, по которым строится образ другого человека и которые в той или иной степени используются всеми людьми. Построение образа партнера по этим схемам иногда приводит к так называемым эффектам первого впечатления или систематическим ошибкам социального восприятия. Знание этих схем может способствовать пониманию того, как формируется первое впечатление о человеке.

Наиболее часто применяется схема восприятия, которая срабатывает в случае неравенства партнеров в той или иной сфере. Ошибки неравенства проявляются в том, что люди склонны систематически переоценивать различные

психологические качества тех людей, которые превосходят их по какому-то параметру, существенному для них. Интересно отметить следующее.

В опытах А.А. Бодалева группам испытуемых предлагали описать человека по фотографии. Перед показом одной и той же фотографии одной группе дали понять, что это фото героя, а другой – преступника. В зависимости от предлагаемого статуса человека изменялись описания.

Вот описания преступника "Человек опустившийся, очень озлобленный, неопрятно одетый, непричесанный. Можно подумать, что до того, как стать преступником, он был служащим или интеллигентом. Очень злой взгляд".

А вот описание героя; "Очень волевое лицо. Ничего не боящиеся глаза смотрят исподлобья. Губы сжаты, чувствуется душевная сила и стойкость. Выражение лица гордое".

При ошибках неравенства схема восприятия такова. При встрече с человеком, превосходящим нас по какому-то важному для нас параметру, мы оцениваем его несколько более положительно, чем это было бы, если бы он был нам равен. Если же мы имеем дело с человеком, которого мы в чем-то превосходим, то мы его недооцениваем. Очень важно помнить, что превосходство фиксируется по какому-то одному параметру, а переоценка (или недооценка) происходит по многим параметрам. Эти ошибки можно назвать **фактором превосходства**.

Не менее важными и узнаваемыми являются ошибки, связанные с тем, нравится нам внешне наш партнер по общению или нет. Эти ошибки заключаются в том, что если человек нам нравится (внешне), то одновременно мы склонны считать его более хорошим, умным, интересным и т.д. (т.е. опять-таки переоценивать многие его психологические характеристики).

Подобные примеры мы можем найти у многих писателей. Например, у Л.Н. Толстого в "Крейцеровой сонате" говорится: "Удивительное дело, какая полная бывает иллюзия того, что красота есть добро. Красивая женщина говорит глупости, ты слушаешь и не слышишь глупости, а слышишь умное. Она говорит, делает гадости, а ты видишь что-то милое. Когда же она не говорит ни глупостей, ни гадостей, а красива, то сейчас уверяешься, что она чудо как умна и нравственна".

(Рубинштейн С.Л. Принципы и пути развития психологии – М, 1959 –С. 180.)

(Бодалев А.А. Личность и общество – М., 1983 –С. 12.)

(Толстой Л.Н. Собр. соч. – Т. 12. – С. 148.)

В данном случае под влиянием одного фактора переоцениваются или недооцениваются свойства человека. Здесь мы имеем дело с **фактором привлекательности** – чем более внешне привлекателен для нас человек, тем лучше он во всех отношениях, если же он непривлекателен, то и остальные его качества недооцениваются.

Следующая схема также хорошо известна. Те люди, которые к нам относятся хорошо, кажутся нам значительно лучше тех, кто к нам относится плохо. Это проявление так называемого **фактора "отношения к нам"**.

Американские психологи Р. Нисбет и Т. Вильсон проводили следующий эксперимент. Студенты в течение получаса общались с новым преподавателем, который с одними испытуемыми вел себя доброжелательно, с другими – от-

страненно, подчеркивая социальную дистанцию. После этого студентов просили дать оценку ряду характеристик преподавателя. Результаты оказались достаточно однозначными. Оценки доброжелательного преподавателя оказались значительно выше, чем оценки "отстраненного".

Отсюда можно сделать заключение, что позитивное отношение к нам порождает сильную тенденцию к приписыванию положительных свойств и "отбрасыванию" отрицательных, и наоборот, – негативное отношение вызывает тенденцию не замечать положительных сторон партнера и выделять отрицательные. Таково действие рассматриваемого фактора.

Рассмотренные нами три вида ошибок при формировании первого впечатления называются **эффектом ореола**. Эффект ореола проявляется в том, что при формировании первого впечатления общее позитивное впечатление о человеке приводит к переоценке неизвестного человека. Механизм ошибок похож во всех трех случаях, но источником ореола являются разные причины, что и позволило выделить три основные ошибки – превосходства, привлекательности и отношения к нам.

Очень важно отметить, что все эти три фактора охватывают практически все возможные ситуации общения. Из этого следует, что первичное восприятие другого человека всегда ошибочно. Однако это не совсем так. Специальные исследования показывают, что почти каждый взрослый человек, имеющий достаточный опыт общения, способен точно определить почти все характеристики партнера. Но эта точность бывает только в нейтральных ситуациях (а такие ситуации встречаются только в специальных экспериментах и совершенно отсутствуют в реальной жизни). Причем в этих же экспериментах было обнаружено, что в реальной жизни всегда присутствует тот или иной процент ошибок. Почему это происходит? Вероятно, потому, что перед человеком никогда не стоит задача просто воспринять другого человека. Образ партнера, который создается при знакомстве, – это регулятор последующего поведения, он необходим для того, чтобы правильно и эффективно построить общение в данной ситуации. Наше общение строится в зависимости от того, с кем мы общаемся, и для каждой категории партнеров существуют разные техники общения.

Особенно хорошо это видно на примере общения взрослых с маленькими детьми. Как часто многие взрослые не умеют разговаривать с малышами и как часто маленькие дети испытывают трудности в общении с незнакомыми взрослыми! Причина этих неудач – отсутствие у тех и других адекватной техники общения при таком огромном и явном превосходстве по всем параметрам у взрослых.

В каждой ситуации в "фокусе" восприятия оказываются те признаки другого человека, которые позволяют определить его принадлежность к той или иной группе в соответствии с особенностями ситуации и требованиями к построению дальнейшего поведения. Все же остальные черты и особенности, оказавшиеся "не в фокусе", просто достраиваются по определенным схемам, и именно здесь появляется вероятность ошибки. Таким образом, восприятие любого другого человека одновременно и верное, и неверное; и правильное, и неправильное.

Однако важно знать не только схему восприятия, но также и те знаки во внешности другого человека или в ситуации, которые "запускают" восприятие по этой схеме.

Исследования показывают, что для определения параметра превосходства в нашем распоряжении имеются два основных источника информации:

- 1) одежда человека, весь его имидж;
- 2) манера поведения человека (как он сидит, ходит, разговаривает, куда смотрит и т.д.).

Кроме этих двух признаков, других у нас нет. Но эти источники реально значимы лишь потому, что информация заложена в них в соответствии с исторически сложившимися стереотипами.

Выделить превосходство с помощью каких-то внешних, т.е. видимых средств, всегда очень существенно.

В прежние времена это было настолько важно, что определенная одежда не только могла носиться людьми определенного статуса, или общественного положения, но и должна была носиться ими. Например, в средние века церковь диктовала в одежде практически все, вплоть до малейших деталей. Этот диктат закреплялся определенными эдиктами, которые высекались на камне, устанавливавшимся посреди города. Понятно, что любой житель средневековой Европы, только взглянув на человека, сразу понимал, кто (в социальном плане) перед ним. Существовали периоды, когда система подобных предписаний разрабатывалась до мельчайших подробностей.

В Китае, например, вплоть до XX в. самой распространенной одеждой был халат, причем мужские и женские халаты отличались лишь деталями. Социальное положение определялось лишь фасоном (их было всего два) и цветом. Так, халат желтого цвета мог носить только император, коричневого и белого – престарелые сановники, красного и синего – герои. Студенты носили халаты голубого цвета, крестьяне – белого, бедняки – черного. (См.: Козлова В.Г. Костюм как знаковая система. – М., 1980)

Вместе с демократизацией общества официальная роль одежды меняется. Сейчас, например, нет запретов или правил, каждый может надеть все, что захочет. Тем не менее, связь одежды с тем или иным видом превосходства остается достаточно сильной. Исследования показывают, что почти все взрослые люди могут по одежде определить социальный статус человека, а также примерно указать род занятий.

В манере поведения, как и в одежде, всегда присутствуют элементы, позволяющие судить о статусе человека ("Что приличествует Юпитеру, то не приличествует быку", – гласит древняя поговорка). Именно поэтому все мы по манере поведения можем определить наше равенство или неравенство с другим человеком.

В чем проявляется превосходство в манере поведения? Скорее всего, его можно определить как независимость в различных ситуациях и обстоятельствах.

Сюда относится, прежде всего, независимость от партнера: человек показывает, что ему неинтересен тот, с кем он общается, его реакция, настро-

ение, состояние или то, о чем он говорит. Такая внешняя независимость может выглядеть также как высокомерие, наглость, уверенность в себе и т.п. Независимость от ситуации общения обнаруживается в следующем: человек как бы не замечает некоторых ее аспектов – наличия свидетелей, неудачно выбранного момента, различных помех и т.д. Такое поведение почти всегда свидетельствует об определенном превосходстве. Слишком расслабленная поза (например, развалившись в кресле) при важном разговоре может означать превосходство в ситуации, власть. Также бывает, что человек смотрит в сторону, в окно, рассматривает свои ногти – это явная демонстрация превосходства, власти (кстати, люди зависимые обычно внимательно смотрят на собеседника, "заглядывают в глаза"). Если человек говорит непонятно для собеседника, употребляет много специальных "терминов, иностранных слов, т.е. не стремится к тому, чтобы его поняли, то такое поведение фиксируется иногда как интеллектуальное превосходство.

Манера поведения может содержать в себе признаки превосходства по разным причинам: вследствие действительного превосходства, объективного или только субъективного, а также вследствие превосходства ситуативного. Безусловно, на восприятие превосходства влияет весь опыт человека и его внутренняя позиция. Отметим, что действие фактора превосходства начинается тогда, когда человек фиксирует превосходство другого над собой по знакам в одежде и манере поведения.

Если с определением знаков превосходства особых затруднений не возникает, то относительно знаков привлекательности все обстоит иначе. Спросите себя или своих знакомых, каковы внешние знаки, позволяющие считать одного человека привлекательным, а другого нет? Удовлетворительного ответа вы не получите, хотя практическое определение привлекательности, как правило, проблем не вызывает.

Сложность этого вопроса вызвана тем, что все привыкли считать привлекательность только индивидуальным впечатлением. Можно сказать, что знаками привлекательности являются усилия человека выглядеть социально одобряемым образом в некоторой группе.

Знаком, "запускающим" соответствующую схему формирования впечатления, является все, что свидетельствует о согласии или несогласии партнера с нами (фактор отношения к нам).

В любом случае мы должны осознавать, что ошибкой является не само по себе построенное по схеме первое впечатление, а использование этого впечатления не по адресу в длительном межличностном общении.

Длительное общение

В постоянном общении продолжают действовать результаты первого впечатления. Однако при постоянном и длительном общении нам может быть недостаточно только черт и свойств, приписанных партнеру при первом впечатлении. В постоянном общении становится важным более глубокое и объективное понимание партнера.

В реальном общении мы почти всегда примерно понимаем, что происхо-

дит с нашим партнером. При этом вряд ли каждый может в любой момент объяснить, почему ему кажется, что собеседник чем-то расстроен или не хочет продолжать разговор. Однако это понимание существует, иначе мы не стали бы выяснять, что же произошло или стараться закончить беседу. Значит, восприятие другого человека в общении дает нам материал для выводов. Проблема состоит в следующем: мы иногда не знаем, что это за материал, что собственно мы восприняли и как это у нас вышло.

Общаясь с партнером, мы получаем большое количество информации о нем, его состоянии и переживаниях. Известно и то, что способности адекватного восприятия других индивидов у разных людей различные. Почему? Некоторые полагают, что это зависит от жизненного опыта. Тем не менее, каждый из нас наблюдал за людьми, имеющими большой жизненный опыт, но он им не помогал в общении. В то же время есть молодые люди, прекрасно умеющие вовремя увидеть что-то в партнере и понять, что с ним происходит. И, наконец, маленькие дети. У них отсутствует жизненный опыт, но многие знают, насколько верно и тонко дети воспринимают взрослых, буквально чувствуют их. Вероятно, существуют способности, позволяющие за внешними признаками видеть внутреннее содержание.

Как понять своего партнера? Психологические исследования показывают, что почти все детали внешнего облика человека могут нести информацию о его эмоциональных состояниях, об отношении к окружающим, а также о его отношении к себе.

Лицо человека, его жесты, мимика, общий стиль экспрессивного поведения, походка, его манера стоять, сидеть, привычные позы и их изменение во время разговора, пространственная ориентация по отношению к партнерам – все это имеет определенное содержание и несет информацию о внутренних состояниях человека. Конечно, то, что максимально привлекает наше внимание в облике другого человека, – это его лицо.

Действительно, можно сделать "умное" лицо и тем самым воздействовать на мнение о себе, а кроме того, лицо часто бывает "одухотворенным", "смешным", "просветленным", "угрюмым" и т.д. Таким образом, первое, что отражается в лице человека, – это эмоции. **Существуют семь основных выражений лица:** счастье, удивление, страх, страдание, гнев, отвращение (или презрение) и интерес. Восприятие эмоционального состояния человека по лицу происходит очень быстро и точно.

Важную роль при чтении информации "с лица" играет направление взгляда.

Например, очень неприятно говорить с человеком, который все время не смотрит на вас, "отводит глаза". Точно также не очень приятно, когда на вас все время пристально смотрят. Что выражает направление взгляда? Зарубежные психологи считают, что взгляд связан с процессом формирования высказывания и трудностью этого процесса. Когда человек только формулирует мысль, он чаще всего смотрит в сторону ("в пространство"); когда мысль полностью сформулирована – на собеседника. Когда речь идет о сложных вещах, на собеседника смотрят меньше, когда трудность преодолевается –

больше. Вообще же тот, кто в данный момент говорит, меньше смотрит на партнера – он смотрит на него только для того, чтобы проверить его реакцию и заинтересованность. слушающий же больше смотрит в сторону говорящего и "посылает" ему сигналы обратной связи.

Однако хотя лицо является главным источником психологической информации, тем не менее во многих ситуациях оно гораздо менее информативно, чем нам кажется. Это связано с тем, что мимика лица хорошо контролируется человеком, несмотря на расхожие представления о том, что лицо может выдавать человека даже тогда, когда он этого не хочет ("как на лице написано").

При определенных обстоятельствах (например, соблюдении правил этикета), когда человек хочет скрыть свои чувства, **лицо становится малоинформативным, а тело – главным источником информации для партнера.** Некоторые психологи даже называют тело местом "утечки информации" о наших душевных состояниях.

Походка, например, также является одним из важнейших ключей к пониманию внутреннего состояния человека. Недаром походка так узнаваема – она строго индивидуальна. По походке довольно легко распознать эмоциональное состояние человека. Причем оказалось, что самая "тяжелая" походка – в состоянии гнева, самая большая длина шага – в состоянии гордости. Когда человек испытывает страдание, он почти не размахивает руками, они "висят", а если он счастлив, то он "летит", у него более частые и легкие шаги.

Для того чтобы умение понимать партнера начало проявляться в общении, необходимы не только и не столько знания и опыт, сколько нечто другое – особое отношение к партнеру, особая направленность на него. Какими бы опытными и умудренными жизнью и знаниями мы бы ни были, для того чтобы понять человека, нужно этого хотеть: хотеть понять, о чем он думает, отчего переживает, его точку зрения и образ мыслей.

Каждый может вспомнить ситуации, когда восприятие и понимание в общении были ясными, легкими, наполненными. Это отношения с любимыми, с близкими друзьями – все здесь происходит само собой, без труда и раздумий. В таких ситуациях нам очень хочется понять другого, не обидеть его, не сделать что-то не так и т.д.

Механизмом этого типа восприятия и понимания другого является эмпатия. **Эмпатия** основана на умении (которое определяется стремлением) поставить себя на место другого, взглянуть на всё его глазами, прочувствовать его состояние и позицию и учесть их в своем поведении.

Наши поступки в общении

Мы рассмотрели вопросы нашего видения и понимания людей. Но необходимо еще ответить на вопрос, как мы понимаем их действия, и не только потому, что человек лучше виден через свои поступки (как говорил Г. Гете: "Поведение – это зеркало, в котором каждый показывает свой лик"), но и потому, что адекватное понимание действий человека может, в конечном счете, привести к успеху взаимодействия с ним.

К примеру, вы приходите на работу, а ваш руководитель встречает вас комплиментами. С чего бы это? Вы действительно так хорошо выглядите сегодня или ему что-то от вас нужно? А может быть, у него просто хорошее настроение?

Вы рассказываете о своих проблемах другу, а он вдруг посередине разговора извиняется и просит отложить разговор на завтра. Почему? У него какое-то срочное дело именно сейчас или вы ему просто надоели со своими проблемами?

Для каждого из нас от понимания истоков действий и их причин во многом зависит построение взаимодействия с другим человеком. Пути и механизмы такого понимания не могли не заинтересовать психологов, поэтому возникло целое направление: исследование процессов и результатов **каузальной атрибуции (приписывания причин) поведения**.

Как на практике человек объясняет поведение других?

Например, кто-то опаздывает на свидание с друзьями. Один из ожидающих считает, что это связано с плохой работой транспорта, другой предполагает, что опоздание – результат легкомыслия того, кто опаздывает, третий начинает сомневаться, не сообщил ли он опаздывающему другое, неверное место встречи, а четвертый считает, что их специально заставляют ждать. Таким образом, у каждого свои представления о причине опоздания. Первый видит ее в обстоятельствах, второй – в особенности личности опаздывающего, третий видит причину в себе, а четвертый считает опоздание намеренным и целенаправленным. Причины опоздания совершенно по-разному мотивируются, причем это связано с тем, что приятели по-разному проводят атрибуцию.

Когда происходит каузальная атрибуция? Необходимость в ней появляется в тех случаях, когда возникают неожиданные преграды и трудности на пути совместной деятельности. При возникновении трудностей и конфликтов, а также столкновении интересов или взглядов люди прибегают к каузальной атрибуции своего или чужого поведения и пытаются таким образом оказать влияние на дальнейшие события. Причем чем большие затруднения встречаются нам при взаимодействии, тем более серьезно мы подходим к поиску причин этих затруднений.

Самоподача в общении

В общении участвуют как минимум два человека, и каждый из них может активно влиять на восприятие партнера. Именно эта способность вмешательства в процесс формирования своего образа у партнера и называется **самоподачей** (у некоторых авторов – **самопредъявление, самопрезентация**). **По существу, самоподача состоит в управлении вниманием.**

Например, когда мы смотрим на дерево, наше внимание в общем и целом зависит от нас самих: если у нас плохое настроение, то мы обращаем внимание на уродливые наросты на стволе, а если хорошее – то на зеленую листву. Дерево не в состоянии само управлять нашим вниманием – оно не может "прикрыть" некрасивое место ветвями, не может успокаивающе пошеле-

стеть листьями. При восприятии конкретного человека все обстоит иначе. Каждый может управлять вниманием партнера – надеть яркую одежду, что-то подчеркнуть в своем поведении, а что-то затенить и, таким образом, создать своеобразную иерархию признаков своего образа. Управление вниманием может производиться невольно и неосознанно, с тем же успехом, что и осознанно, хотя, конечно, целенаправленная самоподача иногда может быть совершенно неотразимой.

Наверно, каждый человек хоть раз интересовался тем, какое впечатление он производит на других, т.е. его волновало, какой результат дает его самоподача (причем этот результат всегда связан с формированием целостного впечатления). Управление восприятием партнера происходит с помощью привлечения внимания к тем особенностям своего внешнего облика, своего поведения или представления о ситуации, которые "запускают" соответствующие механизмы социального восприятия.

К подобным механизмам социального восприятия относятся: самоподача превосходства, привлекательности, отношения, актуального состояния и причин поведения.

Самоподача превосходства. Для того чтобы быть эффективным, этот механизм социального восприятия должен опираться на некоторые объективные признаки, знаки превосходства – одежду, манеру речи и поведения. Но поскольку самоподача – это управление вниманием партнера, очень важно к тому же, чтобы эти факторы при подобном механизме социального восприятия были действительно заметны, акцентированы, подчеркнуты и выделены.

Например, модная молодежная одежда одного человека будет воздействовать на окружающих только в том случае, если она будет рассматриваться на фоне немодной одежды остальных. Когда все одеты одинаково, этот фактор не работает.

Если же нам необходимо скрыть превосходство, то мы должны позаботиться об обратном. Когда молоденькая девушка надевает строгий темно-серый костюм, каждый понимает, что она идет не на танцы. Вероятно, для нее чрезвычайно важно подчеркнуть свой статус – ей нужно завуалировать молодость, акцентировать некоторую официальность.

Самоподача превосходства имеет очень большое значение для людей, специальность которых подразумевает профессиональное общение, – руководителей, юристов и многих других. Они, как правило, знают об этом, но не всегда понимают, какие имеются конкретные пути для достижения успеха. Именно поэтому во многих странах мира существуют консультативные фирмы, которые помогают "поставить" нужную самоподачу. Работа консультанта основана на тонком знании того, как в конкретных условиях определенной социальной группы воспринимаются представители других групп и как они должны выглядеть, чтобы их деятельность была эффективной.

Если показать превосходство при помощи одежды достаточно просто, то акцентировать превосходство в манере поведения значительно сложнее. Признаком превосходства здесь является независимость, за которой скрываются те или иные нарушения норм общения.

Например, вызывающее поведение молодежи служит именно тому, чтобы подчеркнуть такой манерой поведения свое превосходство. Кто не слышал в общественном транспорте преувеличенно громкий смех, подчеркнутое употребление либо непонятных, либо нецензурных слов? Это своеобразный способ самоподачи – только через независимость (в данном случае – в речи). Разумеется, такое поведение – признак низкой культуры в общении.

Самоподача привлекательности. Привлекательность также является предметом управления. Причем если самоподача превосходства не всегда важна для человека, то самоподача привлекательности важна для каждого.

Правило самоподачи привлекательности очень простое: не одежда сама по себе делает нас привлекательными, а та работа, которая затрачена нами на ее приведение в соответствие с нашими внешними данными.

Самоподача отношения. Самоподача превосходства и самоподача привлекательности по значению и частоте употребления значительно проигрывают самоподаче отношения. Действительно, всегда очень важно уметь показать партнеру свое отношение к нему – чаще хорошее, но иногда и плохое.

Мы прекрасно осознаем, что хмурый вид, взгляд в сторону или мимо собеседника не располагают окружающих к подобному партнеру, в то время как улыбка, кивок согласия или открытый взгляд помогают наладить контакт. Но, конечно, и здесь наши знания и представления скорее интуитивны, чем точны. Что такое "открытый взгляд"? Обычно прямой взгляд интерпретируется как выражение хороших чувств. Но имеется одно существенное исключение. Если кто-то смотрит на нас прямо, пристально, непрерывно и упорно, то такой вызывающий взгляд часто интерпретируется скорее как знак враждебности, нежели дружелюбия.

Способы самоподачи отношения к нам можно разделить на вербальные и невербальные. Вербальные способы мы хорошо знаем по приемам, используемым подхалимами. Они очень точно и полно описаны сатириками. Н.В. Гоголь, уделявший много внимания описанию самоподачи Чичикова, дает очень полный список вербальных приемов. Вот только некоторые из них.

"В разговорах с сими властителями он очень искусно умел льстить каждому. Губернатору намекнул как-то вскользь, что в его губернию въезжаешь как в рай, дороги везде бархатные, и что те правители, которые назначают мудрых сановников, достойны большой похвалы. Полицмейстеру сказал что-то очень лестное насчет городских будочников, а в разговорах с вице-губернатором и председателем палаты, которые еще были только статские советники, сказал даже ошибкою два раза: "ваше превосходительство", что им очень понравилось". (Гоголь Н.В. Мертвые души. – Избр. в 2 т. – Т. 2. – М., 1962. – С. 2.)

Если проанализировать подобные приемы, то мы увидим, что главное в них – это умение как можно скорее выразить согласие с собеседником в значимых для него вопросах и ни в коем случае не возражать. Часто такие же приемы мы используем в ситуациях обыденного общения.

Например, мы знакомимся с новым человеком. Наиболее приемлемая тактика – найти общую тему для разговора. Причем важно найти именно такую

тему, точки зрения по которой заведомо совпадают. Может быть именно поэтому для начала общения так характерен разговор о погоде.

Арсенал **невербальных средств** разнообразен: показать свое отношение можно и кивком головы, и взглядом. Но, пожалуй, наиболее важны поза и расположение тела по отношению к собеседнику.

Если мы повернулись к собеседнику лицом, то это демонстрирует одно отношение, спиной – другое. Очень хорошо это прослеживается у детей: если ребенок любит взрослого, то он старается быть как можно ближе к нему, а если не любит, то убегает или прячется. Если у взрослых не принято поворачиваться спиной к собеседнику, то дети это делают постоянно: когда они обижены – отворачиваются, стоят боком, смотрят исподлобья. Все это – знаки определенного отношения.

Очень важно, чтобы вербальные и невербальные средства не противоречили друг другу: совпадение этих средств усиливает доверие к человеку.

Самоподача актуального состояния и причин поведения. Огромное количество таких часто употребляемых оборотов, как "я не виноват, что...", "обстоятельства так сложились, что...", "я был вынужден..." и т.д., являются достаточно простыми и всем доступными, наивными, если можно так выразиться, средствами самоподачи, в которой внимание партнера привлекается к той причине собственных действий, которая кажется нам наиболее приемлемой.

Самоподача влияет на общение всегда, совершенно независимо от того, насколько полно люди ее себе представляют и как они к ней относятся.

Если два приятеля собираются на важный разговор к руководителю и один из них считает необходимым надеть лучший костюм, белую рубашку и галстук, чтобы выглядеть "соответственно", а другой презирает такое подлаживание под ситуацию и поэтому идет в джинсах и старом свитере, то, несмотря на разное отношение к ней, самоподачу производят оба: первый "подает" официальность, уважение, статус, респектабельность, другой "предъявляет" независимость, наивность, самостоятельность.

Таким образом, самоподача объективно присутствует в любом общении, хочет того человек или нет. Это значит, что она в любой ситуации может послужить источником ошибок при восприятии другого человека. Самоподача играет важную роль в дружеских и деловых отношениях. Именно поэтому, если ее влияние недоучитывается, то это является непростительной ошибкой.

4. КОММУНИКАТИВНАЯ СТОРОНА ОБЩЕНИЯ

Общение – это коммуникация, т.е. обмен мнениями, переживаниями, настроениями, желаниями и т.д. Содержание конкретной коммуникации может быть различным: обсуждение новостей, сообщение о погоде или спор о политике, решение деловых вопросов с партнерами (всего не перечислишь). Что бы это ни было – это всегда коммуникация, и представить себе общение без нее невозможно.

Необходимо помнить, что коммуникация в общении всегда значима для ее участников, так как обмен сообщениями происходит не без причины, а ради достижения каких-то целей, удовлетворения каких-то потребностей и т.д. И тогда возникают следующие вопросы:

Что препятствует эффективной коммуникации?

Каково происхождение барьеров?

Как преодолевать эти барьеры?

Барьеры непонимания. Во многих ситуациях человек сталкивается с тем, что его слова, его желания и побуждения как-то неправильно воспринимаются собеседником, "не доходят" до него. Иногда даже складывается впечатление, что собеседник защищается от нас, наших слов и переживаний, что он возводит какие-то преграды.

В сущности, каждому человеку есть что защищать от воздействия. Коммуникация – это влияние; следовательно, в случае успеха коммуникации должно произойти какое-то изменение в представлениях о мире того, кому она адресована. Между тем не всякий человек хочет этих изменений, так как они могут нарушить его представление о себе, его образ мыслей, его отношения с другими людьми, его душевное спокойствие. Естественно, что человек будет защищаться от такой информации и будет делать это твердо и решительно.

Человек должен уметь каким-то образом отличать "хорошую" информацию от "плохой", "пропускать" первую и "останавливать" вторую. Каким образом это происходит?

Интересное и оригинальное понимание механизмов, которые создают барьеры, предложил выдающийся психолог Б.Ф. Поршнев.

*Он пришел к выводу, что речь является способом **внушения**, или **суггестии**, самым мощным из средств воздействия, имеющихся в арсенале человека. Об этом он писал так: "Хотя всякий говорящий внушает, однако далеко не всякое словесное внушение приемлетя как таковое, ибо в подавляющем большинстве случаев налицо и встречная психологическая активность, называемая **контрсуггестией**, противовнушением, которая содержит в себе способы защиты от неумолимого действия речи". (Поршнев Б.Ф. Социальная психология и история. – М., 1979 – С. 155.)*

Именно контрсуггестия и является главной причиной возникновения тех барьеров, которые появляются на пути коммуникации.

Б.Ф. Поршнев выделил три вида контрсуггестии: избегание, авторитет и непонимание. Как мы увидим в дальнейшем, избегание и авторитет – это защита от источника коммуникации, а непонимание – от самого сообщения.

Избегание. Подразумевается избегание источников воздействия, уклонение от контактов с партнером. Со стороны эта "защита" очень хорошо прослеживается – человек невнимателен, не слушает, "пропускает мимо ушей", не смотрит на собеседника, постоянно находит повод отвлечься, использует любой предлог для прекращения разговора.

Избегание как вид защиты от воздействия проявляется не только в том, что индивид избегает определенных людей, но и в уклонении от определенных ситуаций. Если некто при просмотре кинокартины закрывает глаза "на страшных местах", то это можно классифицировать как попытку избежать эмоционально тяжелой информации. Когда некто, не желая, чтобы на его решение или мнение оказывали влияние, просто не приходит на назначенную встречу или заседание, то это тоже избегание. Таким образом, самый простой способ защиты от воздействия – избежать соприкосновения с источником этого воздействия.

Авторитет. Действие авторитета как вида контрсуггестии заключается в том, что, разделив всех людей на авторитетных и неавторитетных, человек доверяет только первым и отказывается в доверии вторым.

В связи с таким действием авторитета очень важно знать, как он формируется и от чего зависит присвоение конкретному человеку авторитета. Здесь можно найти много разных оснований. Это может быть и социальное положение (статус) партнера, его превосходство по важному в данный момент параметру или его привлекательность в определенных ситуациях, а также хорошее отношение к адресату воздействия и т.д. Основания для этого у каждого свои, и определяются они собственным положением в системе общественных отношений, собственной историей и основными ценностями. Понятно, что, только учитывая характер формирования представлений об авторитете у собеседника, можно надеяться на реальную эффективность общения.

Непонимание. Далеко не всегда имеется возможность определить источник информации как опасный, чужой или неавторитетный и таким образом защититься от нежелательного воздействия. Довольно часто какая-то потенциально опасная для человека информация может исходить и от людей, которым мы в общем и в целом доверяем. В таком случае защитой будет своеобразное непонимание самого сообщения.

Систему барьеров можно представить себе как автоматизированную охранную систему – при срабатывании сигнализации автоматически перекрываются все доступы к человеку. Во многих случаях сигнализация срабатывает вовремя. Однако возможны и другие варианты – ложная тревога и отключение сигнализации.

Во многих ситуациях барьеры непонимания могут сослужить человеку плохую службу, когда ничего угрожающего или опасного в воздействии нет, а ложное срабатывание сигнализации приводит к тому, что нужная и актуальная информация не воспринимается.

Например, слишком сложно изложенная информация не воспринимается теми людьми, для которых она предназначена; использование некорректных аргументов дискредитирует в общем очень важную мысль; правильные предложения, исходящие от неприятного человека, никогда не выслушиваются, а человек, не обладающий авторитетом, но знающий, как решить какой-то насущный вопрос, может положить всю жизнь на то, чтобы объяснить это другим, но его никто не услышит и т.д. и т.п. Поскольку система защит работает в автоматическом режиме, постольку она как бы "встроена" в человека, является его частью и обычно им не осознается. Требуются особые усилия, чтобы избежать ошибок, вызванных ложными срабатываниями системы.

Практически для всех людей важно уметь общаться таким образом, чтобы их правильно понимали, чтобы их слова не наталкивались на стену непонимания, чтобы их слушали и слышали. Но для многих людей умение "донести" свое мнение, точку зрения, свои знания до партнера – еще и необходимая часть их профессии. Для всех, кто заинтересован в эффективной коммуникации, важно знать способы преодоления психологических барьеров.

В общении всегда участвуют, по крайней мере, двое людей. Каждый чело-

век одновременно и воздействует, и подвергается воздействию. Если у нас имеются говорящий и слушающий, то кто же из них несет ответственность за эффективность общения, кто должен бороться за ее повышение? Если обратиться к собственному опыту общения, то становится ясно, что в большинстве ситуаций ответственность за эффективность общения несет говорящий. Это он "виноват", если не смог привлечь внимания к главному, если собеседник не услышал, не понял, не запомнил. Иными словами, слушающий – пассивная сторона, а говорящий – активная.

Между тем эффективность общения – дело общее, и говорящий, и слушающий могут внести свой вклад в повышение эффективности общения.

Преодоление избегания. В повседневном общении избегание предстает в форме невнимания.

Так, при разговоре с другом мы думаем о своем, "пропуская" то, о чем он говорит; это не что иное, как избегание воздействия. Точно также, если, сидя на лекции, мы читаем постороннюю книгу и соответственно уделяем мало внимания самой лекции, то это – самоустранение от воздействия.

Именно поэтому борьба с этим видом контрсуггестии включает в себя управление вниманием партнера, аудитории, собственным вниманием.

Управление вниманием далеко не всегда требует специальных знаний, но если мы управляем собой или другим интуитивно, то, конечно, возможны ошибки.

В любом общении важно, во-первых, чтобы внимание слушающего было привлечено к говорящему и к тому, что он говорит, а во-вторых, чтобы внимание это было постоянным, не рассеивалось. Только в этом случае можно повысить эффективность общения. Следовательно, и говорящий, и слушающий должны уметь решать задачи по управлению вниманием – это задачи по привлечению внимания и его поддержанию.

Первым из наиболее эффективных приемов привлечения внимания является прием "**нейтральной фразы**". Суть его при всем многообразии применений сводится к тому, что в начале выступления произносится фраза, прямо не связанная с основной темой, но зато наверняка по каким-то причинам имеющая значение, смысл и ценность для всех присутствующих и поэтому собирающая их внимание.

Вторым приемом привлечения и концентрации внимания является так называемый прием "**завлечения**". Суть его заключается в том, что говорящий вначале произносит нечто трудно воспринимаемым образом, например, очень тихо, очень непонятно, слишком монотонно или неразборчиво. Слушающему приходится предпринимать специальные усилия, чтобы хоть что-то понять, а эти усилия и предполагают концентрацию внимания. Используя этот прием, говорящий как бы провоцирует слушающего самого применять способы концентрации внимания.

Еще одним важным способом "сбора" внимания является прием **установления зрительного контакта** между говорящим и слушающим. Очень многие пользуются этим приемом, зная его эффективность: они обводят аудиторию взглядом, смотрят пристально на кого-нибудь одного, фиксируют взглядом не-

скольких человек в аудитории и кивают им и т.д. Установление зрительного контакта – прием, широко используемый в любом общении (не только в массовом, но и в личном, деловом и т.д.). Пристально глядя на человека, мы привлекаем его внимание, постоянно уходя от чьего-то взгляда, мы показываем, что не желаем общаться: любой разговор начинается со взаимного зрительного контакта.

Однако зрительный контакт используется не только для привлечения внимания, но и для его поддержания уже в самом процессе общения.

Следующая задача по управлению вниманием – это его поддержание. Внимание слушающего может быть отвлечено любым посторонним стимулом – громким стуком двери, интересным разговором соседей, сменой освещения, собственными размышлениями не по теме и т.д. Первая группа приемов поддержания внимания, в сущности, сводится к тому, чтобы по возможности исключить все посторонние воздействия, максимально изолироваться от них. Именно поэтому эту группу можно назвать **приемами "изоляции"**.

Когда мы хотим спокойно поговорить с кем-либо, мы отводим его в сторону, уединяемся. Перед началом лекции обычно закрывают окна и двери, чтобы не мешал посторонний шум, и если это не удастся, то воздействие становится менее эффективным. Всем известно, как тяжело и малоэффективно общение "под телевизор" или среди всеобщего разговора. Именно поэтому все конкретные способы "изоляции" в целом повышают эффективность общения.

Если, с точки зрения говорящего, максимум, что он может сделать, – это изолировать общение от внешних факторов, то для слушающего актуально умение изолироваться от внутренних факторов. Чаще всего помехи заключаются в том, что собеседник вместо того, чтобы внимательно слушать говорящего, занят подготовкой собственной реплики, обдумыванием аргументов или просто ожиданием окончания его речи, чтобы вступить в разговор самому. В любом из этих случаев результат один – внимание слушающего отвлекается на себя, внутрь, он что-то пропускает, и эффективность общения уменьшается. Именно поэтому приемом "изоляции" для слушающего являются навыки собственного слушания, умения не отвлекаться на свои мысли и не терять информацию.

Еще одна группа приемов поддержания внимания – это приемы "навязывания ритма". Внимание человека постоянно колеблется, как бы мерцает, и если специально не прилагать усилий к тому, чтобы все время его восстанавливать, то оно неотвратимо будет ускользать, переключаться на что-то другое. Особенно способствует такому отвлечению монотонное, однообразное изложение. Когда наш собеседник говорит монотонно, без выражения, даже заинтересованный слушатель с трудом удерживает внимание, и чем больше он пытается удержать его, тем сильнее его клонит в сон. Именно здесь и применяются приемы "навязывания ритма". Постоянное изменение характеристик голоса и речи – наиболее простой способ задать нужный ритм разговора. Говоря то громче, то тише, то быстрее, то медленнее, то скороговоркой, то нейтрально, говорящий как бы навязывает слушающему свою последовательность переключения внимания, не дает ему возможности расслабиться на монотонном отрезке и что-то пропустить.

Следующая группа приемов поддержания внимания – так называемые

приемы акцентировки. Они применяются в тех случаях, когда необходимо обратить особое внимание партнера на определенные, важные с точки зрения говорящего, моменты в сообщении, ситуации и т.д. Эти приемы можно разделить на прямые и косвенные. **Прямая** акцентировка достигается за счет употребления различных служебных фраз, смысл которых и составляет собственно привлечение внимания; таких, например, как "прошу обратить внимание", "важно отметить, что...", "необходимо подчеркнуть, что..." и т.д. **Косвенная** акцентировка достигается за счет того, что места, к которым нужно привлечь внимание, выделяются из общего строя общения за счет контраста – они организуются таким образом, чтобы контрастировать с окружающим фоном и поэтому автоматически привлекать внимание.

Управлять вниманием в общении – важная задача не только для говорящего, но и для слушающего. Если он хочет увидеть и услышать именно то, что говорит и делает партнер, а не что-то другое, то он должен уметь управлять своим вниманием. Разнообразные приемы активного слушания, о которых мы будем говорить отдельно, направлены именно на приобретение этого навыка.

Для правильного понимания процесса своего общения с другими людьми необходимо представлять себе, как мы узнаем, что делает партнер в общении, чего он хочет, какие цели преследует (именно эти составляющие и заключены в интерактивной стороне общения).

5. ИНТЕРАКТИВНАЯ СТОРОНА ОБЩЕНИЯ

Действие – главное содержание общения. Описывая его, мы чаще всего используем термины действий. Например, "он на меня давил, но я не поддался", "он подстроился под меня", "он нанес мне удар" и т.д. Здесь общение передается подобными фразами, и в них главный смысл.

В своем собственном общении мы также постоянно реагируем на действия партнера. В одном случае нам кажется, что партнер нас обижает и мы отстаиваем себя, в другом, что он нам льстит, в третьем, что он нас куда-то "толкает". Очевидно, что такое восприятие партнера нельзя вывести ни из каких-то его внешних признаков, ни из его слов. За одними и теми же словами могут стоять разные действия. Что позволяет нам понять смысл действий партнера?

Смысл и содержание взаимодействия невозможно понять вне определенной ситуации, также очень важно уметь соотносить действия и ситуацию. Очевидно, что одна и та же ситуация может быть по-разному "прочтена" партнерами и соответственно их действия в одной и той же ситуации могут быть различными.

Для того чтобы проанализировать свои действия в общении, оценить их адекватность ситуации, необходимо ответить на следующие вопросы: «Как соотносить ситуацию и действие?», «Как выбирать правильные действия?».

Одним из возможных способов понимания ситуации общения является восприятие положения партнеров, а также их позиций относительно друг друга. Каждый из нас замечал, что в любом разговоре, беседе, публичном выступлении огромное значение имеет то, кто ведущий в данном общении, а кто ведомый.

Подход к анализу ситуации в зависимости от позиций, занимаемых парт-

нерами, развивается в русле транзактного анализа – направления, которое в последние десятилетия завоевало огромную популярность во всем мире. Достаточно сказать, что книги Э. Берна "Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры", Т. Харриса "Я – о'кей – ты – о'кей" и М. Джейс и Д. Джонджевал "Родиться, чтобы победить", посвященные теории и практике транзактного анализа, расходились миллионными тиражами. Пожалуй, основой такой огромной популярности этого направления послужила его логичность, кажущаяся очевидность и открытость для неспециалистов, не говоря уже о том, что обучение общению с помощью транзактного анализа действительно способствует умению людей взаимодействовать.

Главным посылом транзактного анализа стало предположение о том, что основными действиями в общении являются действия, осознанно или неосознанно направленные на изменение или регулирование своей или чужой позиции в общении. Существуют несколько вариантов для определения этих позиций.

Так, например, английский психотерапевт Перлз выделяет две основные позиции в разговоре: хозяин положения и подчиненная сторона. Это именно ситуативные позиции, которые, тем не менее, имеют определенные устойчивые черты. Так, человек в позиции хозяина положения ведет себя более авторитарно, он "все знает лучше всех". Он требователен, часто прибегает к угрозам. Основной глагол – должен. Позиция подчиненной стороны предполагает определенные стереотипы в поведении. В этой позиции человек требует защиты, он зависим, подчинен, лишен инициативы, власти. Типичные реплики: "Я хотел, как лучше"; "Что я могу сделать, я совершенно забыл о твоей просьбе". Эта позиция, несмотря на свою видимую зависимость и беспомощность, допускает гораздо больше маневров, чем позиция хозяина положения и, в общем, более выгодна.

Широко известна и получила максимальное применение схема, разработанная Э. Берном.

В его теории транзактного анализа основными понятиями являются состояния ЭТО и транзакции. Под состоянием ЭТО Э. Берн понимает относительно независимые и обособленные во внутреннем мире человека совокупности эмоций, установок и схем поведения. Таких обособленных комплексов и способов поведения Э. Берн выделяет три: родитель, взрослый и ребенок. Родитель – это такое состояние ЭТО, чувства, установки и привычное поведение которого относятся к роли родителя. Состояние взрослого обращено к реальной действительности, состояние ребенка – это актуализация установок и поведения, выработанного в детстве. Предполагается, что в любой момент каждый человек может быть либо взрослым, либо ребенком, либо родителем, а конкретное состояние ЭТО, от которого ведется разговор, определяет позицию и статус человека в общении.

Важно, что, согласно теории транзактного анализа, родитель, взрослый и ребенок – это не абстрактные стили поведения, а вполне конкретные и значимые воспоминания, имеющиеся у каждого человека, которые далеко не всегда можно произвольно припомнить, но которые все-таки имеются и оказы-

вают осязаемое влияние на поведение человека. Именно поэтому мой родитель – это конкретные личные воспоминания о том, как реагировали мои мать или отец на подобную ситуацию – я как бы перенял их стиль поведения. Мой ребенок – это не вообще ребенок, а я сам в детстве в такой ситуации.

Под **транзакцией** подразумеваются не слова, не реакции, а в первую очередь намерения к действию, которые, конечно, отражают понимание человеком ситуации общения. Традиционно выделяются три вида транзакций: дополнительные, пересекающиеся и скрытые. В действительности их может существовать гораздо больше, но эти три рассматриваются как типовые.

Дополнительным называется такое взаимодействие, при котором партнеры адекватно воспринимают позицию друг друга, понимают ситуацию одинаково и направляют свои действия именно в том направлении, которое ожидается и принимается партнером. Выделяют два подвида дополнительных транзакций: равные и неравные. При **равных** взаимоотношениях партнеры находятся на одинаковых позициях и отвечают именно с той позиции, с которой и ожидает партнер. Именно поэтому этот подвид можно назвать общением с полным взаимопониманием.

Неравное общение можно проиллюстрировать следующим образом.

Например, руководитель говорит: "Вы опять напутали – вам ничего нельзя поручить!", а подчиненный отвечает: "Ну что поделаешь, я вообще неспособный". Здесь действия заключаются не в передаче информации, а чаще всего именно в оценке партнеров по общению.

Следующий вид транзакции – **пересекающееся** взаимодействие. Элементы этого общения встречаются гораздо реже. По существу, пересекающееся взаимодействие – это "неправильное" взаимодействие. Его неправильность состоит в том, что партнеры, с одной стороны, демонстрируют неадекватность понимания позиции и действий другого участника взаимодействия, а с другой стороны, ярко проявляют свои собственные намерения и действия. Приведем следующий пример.

Приятель спрашивает: "Который час?", а другой отвечает: "Ты что, не можешь посмотреть на свои часы?"

В данной ситуации один приятель хотел получить информацию, а другой его не понял или не захотел понять. Если они не найдут взаимопонимания и общение не превратится в дополнительное взаимодействие, то такой разговор потенциально конфликтен.

Третьим видом транзакции являются **скрытые** взаимодействия. Это такие взаимодействия, которые включают в себя одновременно два уровня: явный, выраженный словесно, и скрытый, подразумеваемый. Рассмотрим следующий пример. Представим себе, что два сотрудника сидят на скучнейшем собрании и между ними происходит такой разговор.

– Не забудь, к четырем к нам придут заказчики, – говорит первый сотрудник.

– Да, пожалуй, придется сейчас уйти, – отвечает ему второй. (Это пример явного взаимодействия.)

– Дикая скука. Может быть, сбежим? – предлагает первый сотрудник.

– Ну молодец, хорошо придумал! – отвечает ему второй. (Это пример скрытого взаимодействия.)

Понятно следующее: то, что открыто произносится, есть прикрытие для того, что подразумевается. В данном примере явное и скрытое взаимодействие происходят с различных позиций. Явное – с позиции "взрослый – взрослый", а скрытое – с позиции "ребенок – ребенок".

Использование скрытых транзакций предполагает либо глубокое знание партнера, либо большую чувствительность к невербальным средствам общения – тону голоса, интонации, мимике и жесту, поскольку именно они чаще всего передают скрытое содержание.

Однако для более глубокого понимания общения, для того чтобы можно было не только осознать свои ошибки, но и представить себе, как можно их исправить, необходимо разобраться в вопросе о происхождении различных позиций в общении. Почему человек оказывается в той или иной позиции?

Так, услышав определенные слова и интонации из уст партнера, мы можем примерно определить ситуацию. Если нам слышится раздражение или недовольство по нашему адресу, то ситуация угрожающая, если слышны обучающие, дидактические интонации, то это ситуация поучения или воспитания. В то же время в наших силах, употребив какое-нибудь выражение, повлиять на ситуацию, задать тон и направление дальнейшему развитию событий.

Однако почему мы видим ситуацию по-разному? Каждому человеку присущ свой стиль, или модель поведения и общения, который накладывает характерный отпечаток на его действия в любых ситуациях. Причем этот стиль не может быть выведен только из каких-либо индивидуальных особенностей и личностных черт – вспыльчивости или выдержанности, доверчивости или скрытности и т.д. Стиль общения зависит от очень разных составляющих – жизненного опыта, отношения к людям, а также от того, какое общение наиболее предпочтительно в обществе, в котором живут определенные люди. Вместе с тем стиль общения оказывает огромное влияние на жизнь человека, формирует его отношение к людям, способы решения проблем и в итоге его личность.

6. СТИЛИ ОБЩЕНИЯ

Стиль общения существенно детерминирует поведение человека при его взаимодействии с другими людьми. Конкретный выбор стиля общения определяется многими факторами: личностными особенностями человека, его мировоззрением и положением в обществе, характеристиками этого общества и многим другим. Сколько стилей общения существует? На этот вопрос трудно ответить. Однако если исходить из того, что стиль общения – это просто большая готовность человека к той или иной ситуации, то можно говорить о трех основных стилях. Их условно можно назвать ритуальным, манипулятивным и гуманистическим. Ритуальный стиль порождается межгрупповыми ситуациями, манипулятивный – деловыми, а гуманистический – межличностными.

В дальнейшем мы будем исходить из того, что стиль общения – это скорее предрасположенность к определенному общению, направленность, готовность

к нему, которая проявляется в том, как человек склонен подходить к большинству ситуаций. Однако стиль не полностью определяет общение человека, он может общаться и в чужом стиле. Например, если человеку свойственен в основном манипулятивный стиль, это не значит, что его общение с ближайшим другом тоже будет деловым.

Ритуальное общение. Здесь главной задачей партнеров является поддержание связи с социумом, подкрепление представления о себе как о члене общества. При этом важно, что партнер в таком общении является как бы необходимым атрибутом выполнения ритуала. В реальной жизни существует огромное количество ритуалов, подчас очень разных ситуаций, в которых каждый участвует как некоторая "маска" с заранее заданными свойствами. Эти ритуалы требуют от участников только одного – знания правил игры.

В подобном стиле осуществляются многие контакты, которые со стороны, да иногда и изнутри, кажутся бессмысленными, бессодержательными, так как они на первый взгляд совершенно неинформативны, не имеют и не могут иметь никакого результата.

Например, день рождения. Все присутствующие знают друг друга лет двадцать, собираются вместе 3-4 раза в год, сидят по несколько часов и говорят об одном и том же. И мало того, что темы разговоров в сущности не меняются, так кроме этого каждый наверняка может предсказать точку зрения любого по любому вопросу. Казалось бы, это абсолютно бессмысленная трата времени, которая должна вызывать только раздражение. Случается и такое, но гораздо чаще мы получаем от такого рода встреч удовольствие. Зачем нам это нужно?

Описанная ситуация – типичный случай ритуального общения, при котором главным является подкрепление связи со своей группой, подкрепление своих установок, ценностей, мнений, повышение самооценки и самоуважения. В ритуальном общении партнер – лишь необходимый атрибут, а его индивидуальные особенности несущественны. Это верно и тогда, когда мы хорошо знаем человека, и тогда, когда видим в первый раз. Важно только одно – его компетентность относительно конкретного ритуала.

Вспомним широко известное выражение, что зануда – это человек, который в ответ на вопрос "Как живешь?", начинает подробно рассказывать, как он живет. Иными словами, мы понимаем или воспринимаем человека как зануду только тогда, когда он выходит за рамки ритуала. Если же он не выходит за них (например, на sacramентальный вопрос отвечает "нормально"), то мы о нем не можем сказать ничего конкретного, да это нам и не нужно.

В ритуальном общении для нас существенно следование роли – социальной, профессиональной или межличностной.

Скажем, на вопрос: "Как живешь?" надо отвечать что-то вроде: "нормально", "прекрасно", "отлично" и т.д., а вот ответ: "отвратительно", предполагающий в дальнейшем вопрос: "А что так?" и последующую беседу на эту тему, – это уже выход из ритуала приветствия и переход к другому общению. Человек, отвечающий, что он живет отвратительно, уже выходит за рамки своей ритуальной роли.

Для ритуального общения очень важно, с одной стороны, правильно распознать ситуацию общения, и представить себе, как в ней себя вести – с другой.

Например, кто-то уходит из гостей. Он уже одет, стоит в дверях, но все не уходит, что-то говорит, говорит – десять минут, полчаса. Человек не распознает ситуацию, в которой должен происходить ритуал прощания, а продолжает существовать в ситуации "застольной беседы". Гость не выполняет ролевые ожидания и его начинают воспринимать как надоедливого, назойливого человека.

Во многих случаях мы с удовольствием принимаем участие в ритуальном общении, в еще большем количестве ситуаций мы участвуем в нем автоматически, выполняя требования ситуации, практически не осознавая, что мы делаем.

Мы много раз здороваемся со знакомыми и незнакомыми людьми в одной организации, на лестничной площадке, на улице, спрашиваем у них "Как дела?", узнаем, что нормально, говорим о погоде, ругаем общественный транспорт, который "плохо ходит", смеемся. И такое общение человеку тоже необходимо – представьте себе, какова была бы ваша реакция, если вдруг все перестали бы с вами здороваться. Понятно, что реакция была бы далеко не оптимистическая, так как лишение человека этого ритуала прямо свидетельствует о социальной изоляции и воспринимается им в качестве таковой.

Отсюда следует, насколько большое значение человек придает ритуальному общению. Но ритуальное общение редко преобладает в жизни. Оно бывает лишь прологом к другому общению – манипулятивному.

Манипулятивное общение. Это общение, при котором к партнеру относятся как к средству достижения внешних по отношению к нему целей. Что важно продемонстрировать собеседнику в манипулятивном общении? Только то, что поможет достижению цели. В манипулятивном общении мы "подсовываем" партнеру стереотип, который мы считаем наиболее выгодным в данный момент. И даже если у обоих партнеров имеются свои цели по изменению точки зрения собеседника, победит тот, кто окажется более искусным манипулятором, т.е. тот, кто лучше знает партнера, лучше понимает цели, лучше владеет техникой общения.

Не следует делать вывод, что манипуляция – это негативное явление. Огромное количество профессиональных задач предполагает именно манипулятивное общение. По сути любое обучение (субъекту необходимо дать новые знания о мире), убеждение, управление всегда включают в себя манипулятивное общение. Именно поэтому эффективность этих процессов во многом зависит от степени владения законами и техникой манипулятивного общения.

Манипулятивное общение – чрезвычайно распространенный вид общения, который встречается в основном там, где существует совместная деятельность. Важно помнить об одном существенном моменте – отношении человека к манипулятивному общению и обратном воздействии манипулятивного стиля.

Представьте себе, что вы сидите в кабинете руководителя среднего ранга, которому часто звонят по телефону. Стиль разговора все время изменяется. Если статус оппонента выше – один тон, если ниже – другой. Это типичный пример манипулятивного общения, и каждый про себя будет объяснять, что "так и надо, иначе ничего не сделаешь". Однако многим это неприятно.

И наконец существует обратное влияние манипулятивного общения на личность, которая его использует. Существует манипулятивная деформация личности в тех случаях, когда в силу частого профессионального употребления манипулятивного общения, хорошей техники по его использованию и, соответственно, постоянных успехов на этом поприще человек начинает считать манипулятивное общение единственно правильным. В таком случае все общение человека сводится к манипуляции (и тогда, когда это нужно, и когда оно совершенно неоправданно).

Гуманистическое общение. Это в наибольшей степени личностное общение, позволяющее удовлетворить такую человеческую потребность, как потребность в понимании, сочувствии, сопереживании. Ни ритуальное, ни манипулятивное общение не позволяют вполне удовлетворить эту жизненно важную потребность. Цели гуманистического общения не закреплены, не запланированы изначально. Его важной особенностью является то, что ожидаемым результатом общения является не поддержание социальных связей, как в ритуальном общении, не изменение точки зрения партнера, как в манипулятивном общении, а совместное изменение представлений обоих партнеров, определяемое глубиной общения.

Ситуации гуманистического общения всем известны – это интимное, исповедальное, психотерапевтическое общение. Оно связано с настроенностью и целями партнеров. Но здесь следует указать на ситуации, когда данное общение и даже его отдельные элементы неуместны.

Например, телефонисты справочных служб раздражаются на тех клиентов, которые, вместо того чтобы быстро задать вопрос, пытаются сначала вступить с ними в доверительное общение: представиться, познакомиться, рассказать о своих проблемах, причинах обращения в справочную службу и т.д.

Гуманистическое общение детерминируется не столько снаружи (целью, условиями, ситуацией, стереотипами), сколько изнутри (индивидуальностью, настроением, отношением к партнеру). Это не означает, что гуманистическое общение не предполагает социальной детерминации. Очевидно, что человек, как бы он ни общался, все равно остается социальным (т.е. связанным с жизнью и отношениями людей в обществе). Однако в данном общении (больше, чем в других видах) прослеживается зависимость от индивидуальности. В гуманистическом общении партнер воспринимается целостно, без разделения на нужные и ненужные функции, на важные и неважные в данный момент качества.

Например, мы можем за два часа беседы хорошо узнать случайного попутчика в поезде и быть уверенным, что мы его правильно поняли. При этом мы можем плохо понимать или совсем не понимать, что представляет собой как человек секретарша нашего руководителя, с которой мы "общаемся" чуть ли не ежедневно уже много лет подряд.

Наш попутчик, с которым мы откровенно поговорили, пытаясь понять друг друга и не преследуя больше никаких целей (какие могут быть "дела" с незнакомым человеком), "открылся" нам, мы его "почувствовали". А общение с секретаршей всегда носит в той или иной степени манипулятивный характер,

следовательно, и воспринимаем мы ее очень ограниченно – только по отношению к тем функциям, которые она должна выполнять в наших делах.

Основным механизмом воздействия в гуманистическом общении является внушение, суггестия – самый эффективный из всех возможных механизмов. Важно помнить, что это обоюдное внушение, так как оба партнера доверяют друг другу, и поэтому результатом является не изменение точки зрения одного из них, а взаимное совместное изменение представлений обоих партнеров.

Итак, мы достаточно подробно рассмотрели (с привлечением различных примеров) проблему общения в целом, а также остановились на структуре, содержании, характеристике элементов общения, механизмах воздействия на партнера по общению.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое общение?
2. Назовите функции и средства общения.
2. Какова структура общения? Опишите основные компоненты общения.
3. Назовите психологические характеристики общения.
4. Какие вы знаете виды общения?
5. Охарактеризуйте известные вам стили общения.

Литература

1. Бороздина, Г. В. Психология делового общения: учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2010.
2. Зарецкая, Е. Н. Деловое общение: учебник. – М.: Дело, 2004. – Т. 2. – 719 с.
3. Колесникова, Н. Л. Деловое общение: учебное пособие. – 4-е изд., испр. – М.: Флинта, 2005. – 151 с.
4. Мальханова, И. А. Деловое общение: учебное пособие для вузов. – М.: Акад. проект, 2005. – 221 с.
5. Морозов, А. В. Деловая психология: учебник для студентов высших и средних учебных заведений. – М.: Акад. проект, 2005. – 1036 с.
6. Самохина, Т. С. Эффективное деловое общение в контекстах разных культур и обстоятельств: учебное пособие по профессиональной межкультурной коммуникации. – М.: Р. Валент, 2005. – 215 с.
7. Столяренко, Л. Д. Психология делового общения и управления: учебник. – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 407 с.
8. Шотт, Б. Как вести переговоры. Надежно, креативно, успешно: пер. с нем. – М.: Омега-Л, 2006. – 126 с.

Тема 8.

ГРУППА КАК СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН

План:

1. Понятие «социальная группа», разновидности социальных групп.
2. Основные функции и виды социальных групп.
3. Стадии формирования и развития группы.

1. Понятие «социальная группа», разновидности социальных групп

Социальная группа – объединение людей, связанных общими отношениями, которые регулируются специальными социальными институтами, и имеющих общие нормы, ценности и традиции. Социальная группа – одна из основных составляющих социальной структуры. Скрепляющим фактором для группы является общий интерес, то есть духовные, экономические или политические потребности.

Принадлежность к группе предполагает, что человек обладает некоторыми характеристиками, которые с точки зрения группы являются ценными и значимыми. С этой точки зрения выделяют «ядро» группы – тех ее членов, которые обладают данными характеристиками в наибольшей степени. Остальные члены группы формируют ее периферию.

Конкретная личность не может быть сведена к членству в одной группе, так как непременно принадлежит сразу к достаточно большому числу групп. И действительно, мы можем распределить людей на группы очень многими способами: по принадлежности к конфессии; по уровню дохода; с точки зрения их отношения к спорту, к искусству и т. д.

Группы бывают:

1. Формальными (формализованными) и неформальными.

В формальных группах отношения и взаимодействие устанавливаются и регулируются специальными правовыми актами (законами, положениями, инструкциями и т.п.). Формальность групп проявляется не только в наличии более или менее жесткой иерархии; она обычно проявляется и в четкой специализации членов, выполняющих свои особые функции.

Неформальные группы складываются стихийно и не имеют регламентирующих правовых актов; их скрепление осуществляется главным образом за счет авторитета, а также фигуры лидера.

В то же время в любой формальной группе возникают неформальные отношения между членами, и такая группа распадается на несколько неформальных групп. Этот фактор играет важную роль в скреплении группы.

2. Малыми, средними и большими.

Для малых групп (семья, группа друзей, спортивная команда) характерно то, что их члены находятся в непосредственном контакте друг с другом, имеют общие цели и интересы: связь между членами группы сильна настолько, что изменение одной из ее частей непременно влечет изменение группы в целом.

Нижний предел для малой группы – 2 человека. Существуют разные мнения о том, какую цифру считать верхним пределом для малой группы: 5-7 или примерно 20 человек; статистические исследования показывают, что размер большинства малых групп не превышает 7 человек. Если этот предел превышает, то группа распадается на подгруппы («фракции»). Очевидно, что это вызвано следующей зависимостью: чем меньше группа, тем более тесные связи устанавливаются между ее членами, а, следовательно, меньше вероятность, что она распадется. Выделяют также две основные разновидности малых групп: диаду (два человека) и триаду (три человека).

Средние группы – это относительно устойчивые группы людей, также имеющих общие цели и интересы, связанных одной деятельностью, но в то же время не находящихся между собой в тесном контакте. Примером средних групп могут служить трудовой коллектив, совокупность жителей двора, улицы, района, населенного пункта.

Большие группы – это совокупности людей, которых объединяет, как правило, один социально значимый признак (например, принадлежность к вероисповеданию, профессиональная принадлежность, национальность и т.д.).

3. Первичными и вторичными.

Первичные группы – это, как правило, малые группы, характеризующиеся тесными связями между членами и, как следствие, оказывающие большое влияние на индивида. Последний признак играет определяющую роль для определения первичной группы. Первичные группы – это обязательно малые группы.

Во вторичных группах тесных взаимоотношений между индивидами практически нет, а целостность группы обеспечивается наличием общих целей и интересов. Тесных контактов между членами вторичной группы также не наблюдается, хотя такая группа – при условии усвоения групповых ценностей индивидом – может оказывать на него сильное влияние. Ко вторичным относятся, как правило, средние и большие группы.

4. Реальными и социальными.

Реальные группы выделяются по какому-либо признаку, реально существующему в действительности и осознаваемому самим носителем данного признака. Так, реальным признаком может служить уровень дохода, возраст, пол и т.д.

В самостоятельный подкласс реальных групп иногда выделяют три типа и называют их главными:

- Стратификационные – рабство, касты, сословия, классы;
- Этнические – расы, нации, народы, народности, племена, классы;
- Территориальные – выходцы из одной местности (земляки), горожане, селяне.

Социальные группы (социальные категории) – это группы, которые выделяются, как правило, для целей социологических исследований на основании случайных признаков, не имеющих особой социальной значимости. Например, социальной группой будет вся совокупность людей, умеющих пользоваться компьютером; вся совокупность пассажиров общественного транспорта и т.п.

5. Интерактивными и номинальными.

Интерактивными называются такие группы, члены которых взаимодействуют непосредственно и принимают участие в коллективном принятии решений. Примером интерактивных групп являются группы друзей, образования типа комиссий и т.д.

Номинальной считается группа, в которой каждый из членов действует независимо от других. Для них более характерно косвенное взаимодействие.

По степени и особенностям идентификации (отождествления себя) с группой в социологии различают *ингруппы*, *аутгруппы*, *референтные группы*.

Ингруппа – это группа, с которой индивид идентифицирует себя и к которой он принадлежит: семья, друзья, коллеги. Чувство групповой солидарности (символической сплоченности) здесь выражается местоимением "мы", поэтому такие общности называют "*мы-группой*". Для членов этих групп все остальные общности будут аутгруппами – "другими". **Аутгруппа** – это группа, с которой индивид не идентифицирует себя и к которой он не принадлежит.

Понятия *ин-* и *аутгрупп* важны потому, что самоотнесение или отторжение с ними оказывает существенное влияние на поведение индивидов. Аутгруппы обычно воспринимаются индивидами в виде стереотипов, разделяемых ингруппой. "Мы", как правило, добры, храбры, упорны, "они" – злы, глупы, трусливы.

Особо следует остановиться на понятии референтной группы. **Референтной** считается группа, которая в силу авторитета для индивида способна оказывать на него сильное влияние. Другими словами, эту группу можно назвать **эталонной**. Индивид может стремиться стать членом этой группы, и его активность обычно направлена на то, чтобы быть более похожим на ее представителя. Такое явление называется предвосхищающей социализацией. В обычном случае социализация протекает в процессе непосредственного взаимодействия в рамках первичной группы. В данном же случае индивид перенимает характерные для группы признаки и способы действия еще до того, как вступил во взаимодействие с ее членами.

Особо в социальной коммуникации выделяются так называемые **агрегаты (квазигруппы)** – совокупность людей, которые объединяются на основании поведенческого признака. Агрегатом, например, является аудитория какой-либо телепрограммы (то есть люди, которые смотрят данную телепрограмму), аудитория какой-либо газеты (то есть люди, которые покупают и читают эту газету) и т.д. Обычно к агрегатам относят аудиторию, публику, а также толпу зевак.

Социальная структура нередко рассматривается как совокупность отношений между социальными группами. С этой точки зрения в качестве элементов общества выступают не социальные статусы, а малые и большие социальные группы. Совокупность социальных отношений между всеми социальными группами, точнее, общий итог всех отношений определяет общее состояние общества, то есть то, какая атмосфера в нем царит – согласие, доверие и терпимость или недоверие и нетерпимость.

2. Основные функции и виды социальных групп

Американский социолог Н. Смелзер выделяет **4 функции социальных групп**:

1. Социализация, которая предполагает, что только в группе человек может обеспечить свое выживание и воспитание подрастающих поколений. Под социализацией понимают процесс включения личности в определенную социальную среду и усвоение ее норм и ценностей. Именно в группе, прежде всего в семье, индивид овладевает рядом необходимых социальных умений и навыков. Первичные группы, в которых пребывает ребенок, способствуют его включению в систему более широких социальных связей.

2. Инструментальная функция состоит в осуществлении той или иной совместной деятельности людей. Многие виды деятельности невозможны в одиночку. Конвейерная бригада, отряд спасателей, хореографический ансамбль – все это примеры групп, играющих инструментальную роль в обществе. Участие в таких группах, как правило, обеспечивает человеку материальные средства к жизни, предоставляет ему возможности самореализации.

3. Экспрессивная роль групп состоит в удовлетворении потребностей людей в одобрении, уважении и доверии. Эту роль выполняют часто первичные неформальные группы. Будучи их членом, индивид получает удовольствие от общения с психологически близкими ему людьми.

4. Поддерживающая функция группы проявляется в том, что люди стремятся к объединению в трудных для них ситуациях. Они ищут психологической поддержки в группе, чтобы ослабить неприятные чувства.

Виды социальных групп.

Условные группы объединяются по определенному признаку (пол, возраст, профессия). Реальные личности, включенные в такую группу, не имеют прямых межличностных отношений, могут не знать ничего друг о друге, даже никогда не встречаться друг с другом.

Реальные группы характеризуются тем, что ее члены связаны между собой объективными взаимоотношениями. Данные группы различаются по величине, внешней и внутренней организации, назначению и общественному значению.

Контактная группа объединяет людей, имеющих общие цели и интересы в той или иной области жизни и деятельности.

Уровни развития контактных групп:

- Неорганизованные (номинальные, конгломераты).
- Случайно организованные (зрители кино, случайные члены экскурсионных групп) характеризуются добровольным временным объединением людей на основе сходства или общности пространства.

Малая группа – это достаточно устойчивое объединение людей, связанных взаимными контактами. Она немногочисленна (от 3 до 15 человек), которые объединены общей социальной деятельностью, находятся в непосредственном общении, способствуют возникновению эмоциональных отношений, выработке групповых норм и развитию групповых интересов.

Отличительные признаки малой группы:

- Пространственное и временное соприкосновение людей.

• Соприсутствие людей дает возможность для контактов, которые включают интерактивные, информационные, перцептивные аспекты общения и взаимодействия. Перцептивные аспекты позволяют человеку воспринимать индивидуальность всех других людей в группе, и только в этом случае можно говорить о малой группе.

• Взаимодействие – активность каждого, это одновременно стимул и реакция на всех остальных.

- Совместная деятельность подразумевает наличие постоянной цели.

Виды целей:

1) ближние перспективы, цели, которые быстро во времени реализуются и выражают потребности этой группы;

2) вторичные более длительные во времени, которые выводят группу на интересы вторичного коллектива;

3) дальние перспективы объединяют первичную группу с проблемами функционирования социального целого.

- Организующие начало.
- Разделение и дифференциация ролей.
- Наличие эмоциональных отношений.
- Выработка специфической групповой культуры

Психологические характеристики группы: групповые интересы, групповые потребности и т.д.

Закономерности группы:

- Группа неизбежно будет структурироваться.
- Группа развивается (прогресс или регресс).
- Флуктуация – изменение места человека в группе может происходить неоднократно.

Референтные группы могут быть реальные или воображаемые, позитивные или негативные, могут совпадать или не совпадать с членством, но они выполняют:

• Функцию социального сравнения, поскольку такая группа – источник положительных или негативных образцов.

• Нормативную функцию, так как данная группа – источник норм, правил, к которым человек стремится приобщиться.

Ассоциация – группа, в которой взаимоотношения опосредуются только личностно значимыми целями (группа друзей, приятелей).

Кооперация – группа, отличающаяся реально действующей организационной структурой, межличностные отношения носят деловой характер, подчиненный достижению требуемого результата в выполнении конкретной задачи в определенном виде деятельности.

Корпорация – это группа, объединенная только внутренними целями, не выходящими за ее рамки, стремящаяся осуществить свои корпоративные цели любой ценой, в том числе и за счет других групп.

Коллектив – устойчивая во времени организационная группа взаимодействующих людей со специфическими органами управления, объединенных целями совместной общественно – полезной деятельности и сложной динамикой формальных (деловых) и неформальных взаимоотношений между членами группы.

Взаимозависимость сторон, участников группы в процессе взаимодействия может быть равной, или одна из сторон может сильнее влиять на другую. Следовательно, выделяют одно – и двустороннюю интеракцию. Интеракция может охватывать как все сферы человеческой жизнедеятельности (тотальная интеракция), так и только какую-то одну специфическую форму или сектор деятельности.

Направление взаимоотношений может быть солидарным, антагонистичным или смешанным. При солидарной интеракции стремления и усилия сторон совпадают. Если желания и усилия сторон находятся в конфликте, то это антагонистическая форма интеракции; если они совпадают только отчасти, это смешанный тип направления взаимодействия. Интеракция организована, если отношения сторон, их действия сложились в определенную структуру прав, обязанностей, функций и опираются на некую систему ценностей. Неорганизованные интеракции – когда отношения и ценности находятся в аморфном состоянии, поэтому права, обязанности, функции, социальные позиции не определены.

Пирамидальная группа является системой закрытого типа, построена иерархически, т.е. чем выше место, тем выше права и влияние, информация идет в основном по вертикали, снизу вверх (отчеты) и сверху вниз (приказы), каждый человек знает свое жесткое место, в группе ценятся традиции, руководитель этой группы должен заботиться о подчиненных, взамен они беспрекословно подчиняются. В случае проблем усиливает порядок, дисциплину, контроль.

Случайная группа, где каждый принимает решения самостоятельно, люди относительно независимы, двигаются в разные стороны, но что-то их объединяет. Ее успех зависит от способностей, потенциала каждого из членов группы.

Открытая группа, где каждый имеет право на инициативу, все вместе открыто обсуждают вопросы. Главное для них – общее дело. Свободно происходит смена ролей, присуща эмоциональная открытость, усиливается неформальное общение людей. Ее успех зависит от умения достигать согласия, вести переговоры, и ее руководитель должен обладать высокими коммуникативными качествами, уметь слушать, понять, согласовать.

Группа синхронного типа, когда все люди находятся в разных местах, но все двигаются в одном направлении, так как все знают, что надо делать, у всех

один образ, одна модель; и хотя каждый двигается сам, но все – синхронно, в одном направлении, даже без обсуждения и согласования. Ее успех зависит от таланта, авторитета «пророка», который убедил, повел за собой людей.

Роли в группе:

- Координатор – пользуется уважением и умеет работать с людьми.
- Генератор идей – стремиться докопаться до истины, но воплотить свои идеи на практике не в состоянии.
- Энтузиаст – берется сам за новое дело и воодушевляет других.
- Контролер-аналитик – способен трезво оценить выдвинутую идею. Он исполнительен, но чаще сторонится людей.
- Искатель выгоды – интересуется внешней стороной дела. Исполнительен и может быть хорошим посредником между людьми, поскольку обычно он самый популярный член коллектива.
- Исполнитель – умеет воплотить идею в жизнь, способен к кропотливой работе, но часто «тонет» в мелочах.
- Работяга, не стремящийся занять ничье место.
- Шлифовщик – он необходим, чтобы не перешли последней черты.

Динамические процессы в группах.

Динамические процессы – совокупность психологических изменений, происходящих в группе за время ее существования.

Виды процессов:

- Образование малых групп, их развитие.
- Процессы групповой сплоченности.
- Процессы лидерства и руководства.
- Процессы принятия групповых решений.
- Процессы группового давления.

Групповое давление обуславливает изменение поведения и установок человека под воздействием группы, способствуя конформизму и внушаемости своих членов. Чем более трудной и неопределенной является решаемая задача, чем менее компетентен человек и чем более взаимосвязаны действия людей в совместной деятельности, тем чаще люди демонстрируют **конформность** по отношению к группе, сознательную уступчивость влиянию группы. Под воздействием других людей в группе происходят изменения активности членов: возможны **феномены фасилитации** – усиление энергии, улучшение результатов деятельности человека в присутствии других людей; **феномены ингибции** – затормаживание поведения и деятельности под влиянием других людей, ухудшение самочувствия и результатов деятельности человека в ситуации, когда за ним наблюдают другие люди. Изменяются мнения, оценки, нормы пове-

дения: **феномен групповой нормализации** – формирование усредненного групповой нормализации – формирование усредненного группового стандарта – нормы. **Феномен групповой поляризации, экстремизации** – приближение общегруппового мнения, к какому – то полюсу континуума всех групповых мнений, часто «сдвиг к риску», когда групповое решение является более рискованным, чем решение, принимаемое индивидуально. **Феномен группомыслия** – даже группы с высоким уровнем компетентности и интеллекта, стремясь достичь согласия по обсуждаемому вопросу, могут принимать катастрофические решения, без критического реалистического осмысления альтернативных вариантов решения, подавляя творческие порывы отдельных членов, их варианты решения. **Феномен подчинения** авторитету в сочетании с феноменом «атрибуции ответственности», когда человек приписывает ответственность за все происходящее другим лицам, лидеру, начальству, а не себе.

3. Стадии формирования и развития группы

Стадия образования группы: происходит знакомство людей друг с другом, складываются первоначальные представления друг о друге, представления о целях совместной деятельности, но людей еще мало что связывает.

Стадия формирования межличностных отношений: проявляются симпатии и антипатии, появляются микрогруппы по 2-3 человека, происходит первоначальное распределение групповых ролей, выработка групповых правил, но эти процессы еще неустойчивые, гибко могут меняться. Распределение групповых ролей может сопровождаться конфликтами, появлением эмоционально – психологического дискомфорта, усилением антипатии. Но объективно группа вынуждена искать согласие между членами, чтобы обеспечить взаимодействие людей.

Стадия образования группового мнения, общего настроения, групповой активности. Групповая активность означает, что люди действуют вместе определенным образом, что между ними существует некое разделение труда. Группа способна уже более успешно решить совместные задачи.

Стадия формирования чувства «мы», усиления групповой сплоченности. Чем большее количество членов группы нравятся друг другу, удовлетворены своим пребыванием в группе, считают, что благодаря группе получают преимущества, выгоду, чем более четко осознаются групповые цели и выше ценностно-ориентационное единство людей, тем выше уровень сплоченности группы. Ценностно – ориентационное единство – это степень совпадения позиций и оценок членов группы по отношению к целям деятельности и ценностям, наиболее значимым для группы в целом.

Факторы групповой сплоченности:

- Сходство главных ценностей ориентаций членов группы;
- Ясность групповых целей, их принятие членами группы;
- Демократический стиль управления;
- Взаимозависимость членов группы в процессе совместной деятельности;

- Отсутствие конфликтующих между собой микрогрупп;
- Престиж и традиции группы.

Формирование коллектива.

Коллектив – это малая социальная группа с целями, которые с точки зрения господствующей в обществе идеологии и морали оцениваются позитивно. Это особая форма взаимоотношений между группой людей, где обеспечивается принцип развития личности вместе с ее развитием.

Силу всякого коллектива составляет его *сплоченность*. Сплоченность может быть очень высокой, когда люди тесно связаны друг с другом и совместно отвечают за достижение целей, стоящих перед ними и перед коллективом в целом, а поэтому делают все для их успешного достижения. Она может быть и очень низкой, когда коллектив не получает даже четкого организационного оформления, отсутствует общая цель, каждый действует сам по себе, на свой страх и риск, стараясь продемонстрировать индивидуальные результаты даже в ущерб другим.

Обязательные признаки:

- наличие цели;
- добровольный характер объединения;
- целостность.

Стадии развития коллектива:

- *Стадия «притирка»*: люди еще приглядываются друг к другу, решают, по пути ли им с остальными, стараются показать свое «Я». Решающую роль в сплочении группы на этой стадии играет руководитель.

- *Стадия «конфликтная»*: открыто образуются кланы и группировки, открыто выражаются разногласия, выходят наружу сильные и слабые стороны отдельных людей, приобретают значение личные взаимоотношения. Начинается силовая борьба за лидерство и поиски компромиссов между враждующими сторонами. На этой стадии возможно возникновение противодействия между руководителем и отдельными подчиненными.

- *Стадия экспериментирования*: потенциал коллектива возрастает, но часто работает рывками, поэтому возникает желание и интерес работать лучше, другими методами и средствами.

- *Стадия решения проблем*: проблемы решают и реалистично, и творчески, функция лидера переходит от одного члена к другому, каждый из которых гордится своей принадлежностью к нему.

- *Стадия формирования прочных связей*: людей принимают и оценивают по достоинству, а личные разногласия между ними быстро устраняются. Отношения складываются в основном неформально, что позволяет демонстрировать высокие результаты работы и стандарты поведения.

Формирование и обеспечение удовлетворённости трудом в коллективе

Удовлетворенность трудом часто рассматривается как результат его оплаты, престижности, комфортности. Конкретные мероприятия по формированию удовлетворенности трудом, положительный эффект от которых возможен, хотя и ограничивается коротким периодом времени, нередко бывают ограничены решением проблем по этим факторам.

Позитивная мотивация к труду часто бывает движущей силой, позволяющей работнику преодолевать имеющиеся недостатки, а также обеспечивать самосовершенствование и ощущать себя самодостаточной личностью. Но в результате возникают ситуации, когда, с одной стороны, увеличивается конфликтность персонала и руководства, а с другой – руководство не может найти логичное объяснение этой ситуации и применяет не только непопулярные, но и неадекватные меры.

Высокое качество трудовой жизни характеризуется следующим:

- Работа интересна;
- Работники получают справедливое вознаграждение и признание своего труда;
- Рабочая среда чистая, с низким уровнем шума и хорошей освещенностью;
- Контроль со стороны руководства минимален, но осуществляется всегда, когда в нем возникает необходимость;
- Работники участвуют в принятии решений, касающихся их работы;
- Обеспечены гарантии занятости и развития дружеских взаимоотношений между сотрудниками;
- Имеются средства бытового обслуживания и оказания медицинской помощи.

Качество трудовой жизни можно повысить, изменив любые организационные параметры, влияющие на людей.

Межличностные отношения в группах и коллективах

Исследуя социально-психологические аспекты взаимоотношений между членами групп и, в частности, коллективов, можно установить несколько видов этих взаимоотношений: официальные и неофициальные; деловые и личные; рациональные и эмоциональные; руководителя и подчиненных.

Официальные отношения возникают между членами группы на должностной основе, утверждаются официально и соответствуют определенным установленным правилам.

Неофициальные отношения основываются на личных взаимоотношениях людей – для них не существует юридических норм и законов.

Деловые отношения возникают при выполнении членами группы своих должностных обязанностей, а *личные* – независимо от выполняемой работы.

Рациональными взаимоотношения становятся, когда за основу принимаются знания людей друг о друге, объективные оценки окружающих, а *эмоциональными* – когда преобладают субъективные оценки друг друга, основанные на личном восприятии человека (как правило, они сопровождаются положительными или отрицательными эмоциями).

Взаимоотношения *руководителя и подчиненных* регулируют управление группой.

Межличностные отношения в группе рассматривают либо в *статике*, т. е. в том виде, в каком они существуют в данный момент времени, либо в *динамике*, или развитии. Отношения в группах никогда не остаются неизменными, с течением времени под влиянием тех или иных обстоятельств они изменяются. Существует следующая закономерность: чем ближе по уровню своего развития группа находится к коллективу, тем более благоприятные условия она создает для проявления лучших сторон в личности. Особые нормы взаимоотношений в коллективе определяют положительное отношение человека к другим членам коллектива.

Эффекты группового взаимодействия

Групповые эффекты – это механизмы функционирования группы, посредством которых осуществляются групповые процессы и достигаются групповые состояния. Они являются средствами, обеспечивающими интеграцию индивидуальных действий в совместной групповой деятельности и общении.

- *Эффект социальной фасилитации* – это факт присутствия других людей во время выполнения деятельности личности, улучшающий результат данной деятельности. Эффект был открыт Норманом Триплетом в 1897 году. Социальная фасилитация может, как усиливать, так и снижать мотивацию человека. Противоположный феномен – это *феномен социальной ингибиции*, т.е. тенденция выполнять деятельность хуже в присутствии других людей.

- *Эффект принадлежности к группе*, т.е. человек, отождествляя себя с какой-либо группой, стремится оценить ее положительно, поднимая таким образом статус группы и собственную самооценку. *Данный эффект состоит из следующих компонентов:*

- когнитивный: заключается в осознании человеком принадлежности к группе и достигается путем сравнения своей группы другими группами по ряду значимых признаков;

- эмоциональный: заключается в переживании своей принадлежности к группе в форме различных чувств;

- поведенческий: проявляется тогда, когда человек начинает реагировать на других людей с позиций своего группового членства, а не с позиций отдельной личности, с того момента, когда различия между своей и чужими группами становятся заметными и значимыми для него.

- *Эффект Рингельмана (социальная лень)* – это тенденция людей прилагать меньше усилий в том случае, когда они объединяют свои усилия ради об-

щей цели, нежели в случае индивидуальной ответственности. Эффект проявляется когда размыта ответственность и когда не измеряется личный вклад участников групповой деятельности. Эффект не проявляется, когда ставится сложная и захватывающая задача, когда каждого человека мотивируют тем, что его вклад в групповой деятельности бесценен, когда существуют условия межгруппового соревнования, когда группа сталкивается со стимулирующими препятствиями.

- Эффект «синергии» – это прибавочная интеллектуальная энергия, которая возникает при объединении людей в целостную группу и вырождается в групповом результате, который превышает сумму индивидуальных результатов.

- Эффект группомыслия – это способ мышления, приобретаемый людьми в ситуации, когда поиск согласия становится настолько доминирующим в сплоченной группе, что начинает пересиливать реалистическую оценку возможных альтернативных действий.

- Эффект конформизма – это групповое давление, в результате которого изменяется установка отдельной личности или изменение поведения, или побуждений человека в результате реального или воображаемого давления группы.

- Эффект моды (подражания) – это один из основных механизмов групповой интеграции, при котором в процессе группового взаимодействия члены группы вырабатывают общие эталоны, стереотипы поведения, следование которым подчеркивает и укрепляет их членство в группе.

- Эффект группового фаворитизма – это тенденция каким-либо образом благоприятствовать членам своей группы, в противовес членам другой группы.

- Эффект группового эгоизма – это направленность групповых интересов, целей и норм поведения против интересов, целей и норм поведения отдельных членов группы или всего общества.

- Эффект «маятника» – это циклическое чередование групповых эмоциональных состояний стенического и астенического характера.

- Эффект «волны» – это распространение в группе идей, целей, норм и ценностей. Волновой эффект возможен только тогда, когда новая идея отвечает потребностям и интересам людей, а не противоречит им.

- Эффект «пульсара» – это изменение групповой активности в зависимости от различных стимулов.

- Эффект «бумеранга» – это эффект, при котором человек, воспринимающий информацию, не признает ее содержание или вывод истинными и продолжает придерживаться ранее существовавшей установки или вырабатывает новое оценочное суждение по отношению к освещаемому событию, но это суждение или установка, как правило, оказываются противоположными той установке, которую пытались ему внушить.

- Эффект «мы и они» – это чувство принадлежности к определенной

группе людей (эффект «мы») и, соответственно, чувство отстраненности от других, размежевания с другими группами (эффект «они»).

Таким образом, изучение роли, структуры и факторов функционирования социальных групп требуется не только с чисто теоретических позиций, но и для практического применения: на производстве это поможет руководителю повысить эффективность работы; в семье – укрепить узы, связывающие членов семьи и т.д.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое социальная группа?
2. Назовите основные функции и виды социальных групп.
3. Назовите и охарактеризуйте факторы, влияющие на эффективное функционирование группы.
4. Охарактеризуйте этапы развития трудового коллектива.
5. Назовите виды межличностных отношений в группах и коллективах.
6. Какие эффекты группового взаимодействия Вы знаете?

Литература

1. Андреева Г.М. Социальная психология: учебник / Г.М. Андреева. – Издание 5-е, исправленное и дополненное. – Москва: Аспект Пресс, 2010. – 363 с. – (Учебник для вузов).
2. Бабосов Е.М. Общая социология. Учебник для студентов вузов / Е.М. Бабосов. – Мн.: «ТетраСистемс», 2006. – 640 с.
3. Волков Ю.Г. Социология: Учебник / Под ред. В.И. Добренькова. – М.: «Даньков и К»; Ростов н/Д.: 2007. – 384 с.
4. Общая социология: Учебное пособие /Под ред. А.Г. Эфендиева. – Мн.: ИНФРА-М. – 2002. – 654 с.
5. Психология. Учебник. / Под редакцией А. А Крылова. -- М: «ПРОСПЕКТ», 2000. – 584 с
6. Социология. Основы общей теории / Ответст. редактор Г.В. Осипов. – М., 2003. – 325 с.

Тема 9.

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ. ПОНЯТИЕ И СОДЕРЖАНИЕ ПРОЦЕССА СОЦИАЛИЗАЦИИ

План:

1. Социализация как процесс.
2. Институты и агенты социализации.
3. Психология социализации. Девиантное поведение.

1. Социализация как процесс

Социализацией называется процесс включения индивида в общество, в его структурные подразделения (т. е. в социальные группы и общности, социаль-

ные институты и организации), овладение им накопленным опытом и установками, социальными ценностями и нормами, процесс формирования социально значимых черт личности. Каждое новое поколение, каждая личность проходит свой путь освоения культурных достижений общества. *Таким образом, социализация – это процесс усвоения индивидом образцов поведения, социальных ценностей, необходимых для его успешного функционирования в данном обществе.* Процесс социализации включает в себя как целенаправленное, организованное, контролируемое воздействие на личность со стороны различных структур (например, образования), так и стихийное воздействие, которое иногда может быть весьма существенным. Социализация – длительный процесс, продолжающийся всю жизнь человека с детства до глубокой старости.

Характер социализации определяется типом общества и той культуры, в которой этот процесс осуществляется. В демократическом обществе социализация носит свободный характер и опирается на соответствующие ценности и нормы. В тоталитарных государствах, где права и свободы человека, индивидуальность личности, ее творческие способности принижаются и игнорируются, где государством проповедуется суеверное почитание власти, безусловное, беспрекословное подчинение ей личности и общества, прививается государственная идеология, у индивидов отсутствует свободный выбор ценностей и норм поведения.

Процесс социализации включает субъект и объект. Объект социализации – тот, на кого направлен процесс социализации (социализант), а субъект – это тот, кто осуществляет этот процесс. Субъектами социализации являются отдельные личности, социальные группы, социальные институты. Их называют также агентами социализации. Это конкретные люди, ответственные за обучение культурным нормам и освоение социальных ролей, а также учреждения, влияющие на процесс социализации и направляющие его. Их называют институтами социализации.

В связи с резкими переменами в жизни общества может возникнуть необходимость ресоциализации. ***Ресоциализация*** – это процесс усвоения личностью новых знаний, ценностей, ролей, навыков, правил поведения вместо прежних. Он может иметь место на любом этапе жизни в связи с устареванием тех или иных элементов культуры, с серьезными изменениями в условиях жизни самой личности и всего общества. Однако наиболее часто это происходит в зрелом возрасте. Примерами могут служить профессиональная переподготовка кадров или резкое изменение взглядов и поведения людей в связи с внешним воздействием на них. Воспитанный мальчик из благополучной семьи, попав в новые условия, может стать трудным подростком, и наоборот. Концептуальная перемена взглядов на общество заставляет людей приобщаться к новым ценностям, теориям вместо старых. Процесс отучения от старых ролей, норм, ценностей называется ***десоциализацией***.

Для описания степени включенности индивида в общество и социальные группы применяются понятия модальной и маргинальной личности. *Модальной* личностью называют индивида, разделяющего те же культурные образцы, что и большинство членов общества. *Маргинальная личность* – индивид, занимаю-

щий промежуточное положение на границе между двумя и более культурами, частично социализированный в каждую, но полностью не включенный ни в одну из них. Маргинальность характеризует промежуточность положения индивида между социальными группами. Под маргиналами понимаются индивиды, социальные группы и общности, формирующиеся на границах социальных слоев в рамках перехода от одного типа социальности к другому или в пределах одного типа социальности при его значительных деформациях. Главным признаком маргинальности является утрата объективной принадлежности к определенной социальной общности, слою. Таким образом, маргинал – индивид, утративший свой прежний социальный статус, лишенный возможности заниматься привычным видом деятельности и не способный адаптироваться к новой социокультурной среде, в рамках которой он формально существует. Такой индивид склонен в своем поведении к крайностям: он либо слишком активен, либо очень пассивен, легко нарушает нравственные нормы и законы, его действия могут быть непредсказуемы.

Возникновение маргинальности связано с такими явлениями, как смена профессии и места жительства, внезапное разорение или обогащение. Маргинальные группы и слои возникают при коллективной миграции, особенно вынужденной, при массовой потере работы, жилища, обнищании, лишении гражданских и политических прав.

В зависимости от объекта маргинализации различают:

- 1) этномаргинальность, возникшую в результате перехода индивида в другую национальную среду;
- 2) социомаргинальность, связанную с незавершенностью перемещения социальных групп;
- 3) экономическую, связанную с потерей работы и прежнего материального благополучия;
- 4) политическую, обусловленную утратой общепринятых норм и ценностей политической культуры;
- 5) религиозную, являющуюся следствием отказа от традиционных конфессий.

В состоянии маргинальности индивиды обычно ощущают дискомфорт и неудовлетворенность. Она представляет собой пограничное состояние, когда человек принадлежит к какой-то общности, но не удовлетворен качеством реализации своих интересов. Он может влиться в другую ассоциацию, где значимые для него цели более достижимы. В связи с этим маргиналы являются «материалом» для формирования новых ассоциаций, профессиональных, статусных, религиозных и других сообществ. Рост маргинальных слоев, организация их в социальную силу дают толчок социальным изменениям, революциям, реформам, а иногда могут привести и к установлению диктатуры. Крайними последствиями маргинальности могут быть самоубийство или, наоборот, повышение творческой активности. Примерами маргиналов могут служить эмигранты, переселенцы из деревни в город, выходцы из другой социальной среды, «новые богатые», «новые бедные» и т. д. Таким образом, маргинальность личности или группы может привести к различным конструктивным и деструктивным последствиям.

2. Институты и агенты социализации

Основными институтами социализации являются: семья, дошкольные учреждения, школа, неформальные объединения, вуз, производственные коллективы и т.п. Такие институты представляют собой общности людей, в которых протекает процесс социализации человека.

На всех стадиях социализации общество воздействует на личность или непосредственно, или через группу, но сам набор средств воздействия можно свести вслед за Ж. Пиаже к следующему: это нормы, ценности и знаки. Иными словами, можно сказать, что общество и группа передают становящейся личности некоторую систему норм и ценностей посредством знаков. Те конкретные группы, в которых личность приобщается к системам норм и ценностей и которые выступают своеобразными трансляторами социального опыта, получили название институтов социализации. Выявление их роли в процессе социализации опирается на общий социологический анализ роли социальных институтов в обществе.

На дотрудовой стадии социализации такими институтами выступают в период раннего детства семья и играющие все большую роль в современных обществах дошкольные детские учреждения. Семья рассматривалась традиционно как важнейший институт социализации в ряде концепций. Именно в семье дети приобретают первые навыки взаимодействия, осваивают первые социальные роли (в том числе – половые роли, формирование черт маскулинности и феминности), осмысливают первые нормы и ценности.

Авторитарный или либеральный тип поведения родителей оказывает воздействие на формирование у ребенка «образа-Я» (Берне, 1986).

Авторитарность (от лат. «auctoritas» – влияние, власть) – социально-психологическая характеристика личности, отражающая ее стремление максимально подчинить своему влиянию партнеров по взаимодействию и общению.

Роль семьи как института социализации зависит от типа общества, от его традиций и культурных норм. Несмотря на то, что современная семья не может претендовать на ту роль, которую она играла в традиционных обществах (увеличение числа разводов, малодетность, ослабление традиционной позиции отца, трудовая занятость женщины), ее роль в процессе социализации все же остается весьма значимой. Институтом социализации также является школа. Систематическое образование само по себе есть важнейший элемент социализации, но, кроме того, школа обязана подготовить человека к жизни в обществе и в более широком смысле. По сравнению с семьей школа в большей мере зависит от общества и государства, хотя эта зависимость и различна в тоталитарных и демократических обществах. Но, так или иначе, школа закладывает первичные представления человеку как гражданину и, следовательно, способствует (или препятствует!) его вхождению в гражданскую жизнь.

Как уже было указано, **личность представляет собой биосоциальное явление**. И если биологические особенности передаются по наследству, то социальные качества приобретаются личностью в процессе социализации.

Агенты социализации – это конкретные люди, ответственные за обучение

культурным нормам и социальным ценностям. Институты социализации – учреждения, влияющие на процесс социализации и направляющие его. В зависимости от вида социализации рассматриваются первичные и вторичные агенты и институты социализации. *Агенты первичной социализации* – родители, братья, сестры, бабушки, дедушки, другие родственники, друзья, учителя, лидеры молодежных группировок. Термин «первичная» относится ко всему, что составляет непосредственное и ближайшее окружение человека. *Агенты вторичной социализации* – представители администрации школы, университета, предприятия, армии, милиции, церкви, сотрудники средств массовой информации. Термин «вторичная» описывает тех, кто стоит во втором эшелоне влияния, оказывая менее важное воздействие на человека. *Первичные институты социализации* – это семья, школа, группа сверстников и т. д. Вторичные институты – это государство, его органы, университеты, церковь, средства массовой информации и т. д.

Процесс социализации состоит из нескольких этапов и стадий.

1. *Стадия адаптации* (рождение – подростковый период). На этой стадии происходит некритическое усвоение социального опыта, главным механизмом социализации является подражание.
2. Появление желания выделиться среди других – *стадия идентификации*.
3. *Стадия интеграции*, которая может проходить либо благополучно, либо неблагополучно.
4. *Трудовая стадия*. На этой стадии происходит воспроизведение социального опыта, воздействие на среду.
5. *Послетрудовая стадия* (пожилой возраст). Данная стадия характеризуется передачей социального опыта новым поколениям.

На каждом этапе социализации на человека оказывают влияние те или иные факторы, соотношение которых на разных этапах различно. В целом можно выделить **пять факторов, оказывающих влияние на процесс социализации:**

- биологическая наследственность;
- физическое окружение;
- культура;
- групповой опыт;
- индивидуальный опыт.

Биологическое наследие каждого человека поставляет «сырые материалы», которые затем разнообразными способами преобразуются в личностные характеристики. Именно благодаря биологическому фактору существует огромное разнообразие индивидуальностей.

Физическое окружение играет важную роль в формировании личности, так как огромное значение имеют климат, природные ресурсы и другие природные показатели. *Культура* каждого общества также оказывает огромное влияние на процесс социализации. Каждое общество развивает один или несколько личностных типов, которые соответствуют его культуре. Дьюбойс назвал личность, обладающую характерными для данного общества чертами, модальной. Под модальной личностью понимается наиболее часто встречающийся тип личности, обладающий некоторыми особенностями, присущими культуре общества в целом.

Групповой и личный опыт также включены в процесс социализации. Каждый человек, согласно Ч. Кули, строит свое «я» на основе воспринятых им реакций других людей, с которыми он вступает в контакт. Кули определяет три стадии формирования зеркального «я»: наше восприятие того, как мы смотрим на других; наше восприятие их мнения; наши чувства по поводу этого мнения. Каждый личностный опыт уникален, потому что его невозможно повторить в точности. Картина индивидуального опыта усложняется тем, что личность не просто суммирует его, а интегрирует.

Таким образом, можно сказать, что на процесс социализации оказывают влияние две важнейшие окружающие человека среды: природная и социальная. В силу того, что социальная среда является объективным условием социализации, составляющие ее элементы также оказывают определенное влияние на этот процесс. Такие элементы общества называются агентами социализации, как уже говорилось, агенты социализации – это люди и учреждения, связанные с ней и ответственные за ее результаты. *Основными агентами социализации являются* семья, различного типа общности (коллективы, этносы, народности, классы, социальные слои), общество в целом – все то, что включает в себя и окружает человека. *Каждая сфера социальной жизни (материальная и духовная) участвует в процессе социализации* – целенаправленного и ненаправленного воспитания.

Итак, наиболее интенсивно процесс социализации осуществляется в детском и юношеском возрасте. К моменту достижения личностью своего профессионально-должностного статуса процесс социализации, как правило, достигает определенной завершенности. Социализация взрослых отличается тем, что это главным образом изменение внешнего поведения (социализация детей – формирование ценностных ориентаций), взрослые способны оценивать нормы (а дети только усваивать их). Социализация взрослых имеет своей целью помочь человеку овладеть определенными навыками. Например, овладеть новой социальной ролью после ухода на пенсию, смены профессии или социального статуса. Еще одна точка зрения на социализацию взрослых заключается в том, что взрослые постепенно отказываются от наивных детских представлений (например, о непоколебимости авторитетов, об абсолютной справедливости и т.д.), от представления, что существует только белое и черное.

Важным процессом социализации является процесс идентификации. Идентификация – это процесс усвоения индивидом норм, ценностей и качеств той социальной группы, к которой он принадлежит либо желал бы принадлежать.

3. Психология социализации. Девиантное поведение

Сущность социализации состоит в том, что она формирует человека как члена того общества, к которому он принадлежит. Общество всегда стремилось сформировать человека в соответствии с определенным идеалом. Идеалы менялись с развитием общества.

Содержание процесса социализации определяется тем, что любое общество заинтересовано в том, чтобы его члены успешно овладевали ролями мужчины и женщины (т. е. в успешной полоролевой социализации), могли бы и хотели компетентно участвовать в производительной деятельности (профессиональная социализация), были бы законопослушными (политическая социализация) и т. д.

Все это характеризует человека как объект социализации. Но человек становится полноценным членом общества, будучи не только объектом, но и субъектом социализации.

Усвоение норм и ценностей происходит не пассивно, оно идет в неразрывном единстве с реализацией активности человека, его саморазвитием и самореализацией в обществе. Развитие человека происходит в результате решения им целого ряда задач. Их можно определить следующим образом: познавательные, морально-нравственные, ценностно-смысловые, коммуникативные, мировоззренческие.

Каждая стадия развития ставит перед человеком новые типы задач, которые соотносятся с возрастом. Попробуем соотнести возраст с типом задач. Выделяют 3 группы задач, которые приходится решать человеку:

1) **естественно-культурные** – достижение на каждом возрастном уровне физического и сексуального развития (при этом решение задач связано с различными темпами полового созревания, эталонами мужественности и женственности в различных этносах и регионах);

2) **социально-культурные задачи** – познавательные, ценностные, смысловые, специфичные для каждого возрастного этапа в конкретном социуме в определенные периоды его развития. Эти задачи определяются обществом в целом, регионами и ближайшим окружением человека. Они ставятся на каждом возрастном этапе в сфере познания социальной действительности и в сфере участия в жизни общества. Эти задачи имеют как бы два слоя: с одной стороны, это задачи, предъявляемые человеку в вербализованной форме институтами общества; с другой – задачи, воспринимаемые им из общественной практики. Оба эти слоя могут не совпадать, часто противоречат друг другу. Кроме того, и тот и другой слой могут и не осознаваться человеком или осознаваться частично, а нередко в той или иной мере – осознаваться искаженно;

3) **социально-психологические задачи** – это становление самосознания личности, ее самоопределение в сегодняшней жизни и на перспективу, самоактуализация и самоутверждение, которые на каждом возрастном этапе имеют специфическое содержание и способы их решения.

Самоопределение личности предполагает нахождение определенных пози-

ций в различных сферах активной жизнедеятельности и выработку планов на различные отрезки будущей жизни. Самоутверждение предполагает удовлетворяющую человека реализацию своей активности в значимых для него сферах жизнедеятельности. Самоутверждение может иметь разнообразные формы, которые могут быть как социально приемлемыми, так и социально опасными.

Решение задач, о которых мы говорим, является объективной необходимостью для развития личности. Если какая-то из этих групп задач или отдельные задачи остаются нерешенными на том или ином возрастном этапе, то это либо задерживает развитие личности, либо делает его неполноценным.

Возможен и такой случай, когда какая-либо задача, оставаясь нерешенной в определенном возрасте, внешне не сказывается на развитии личности, но через определенный промежуток времени «всплывает», что приводит к немотивированным поступкам.

Вот эта необходимость решения определенных задач побуждает человека ставить определенные цели, достижение которых ведет к решению задач. Важно при этом, чтобы задачи были осознаны адекватно.

Девиантное поведение (девиация) – это отклонение от общепринятых норм. В широком смысле это понятие подразумевает любые поступки и действия, не соответствующие нормам как формальным (юридическим), так и неформальным (моральным). В узком смысле под девиацией понимается несоответствие поступков только моральным нормам. Несоответствие их юридическим (правовым) нормам называется делинквентным поведением. Это – убийство, воровство, различные правонарушения. Таким образом, делинквентное поведение – составная часть девиации.

В социологии разработано несколько концепций девиантного поведения, в которых ученые по-разному определяют причины девиации. Классические теории принадлежат Э. Дюркгейму и Р. Мертону. Э. Дюркгейм считал главной причиной девиантного поведения такое явление, как социальная аномия. *Аномия* – это нравственно-психологическое состояние индивидуального или общественного сознания, характеризуемое разложением системы ценностей, обусловленным кризисом общества, противоречием между провозглашенными целями и невозможностью их реализации для большинства людей. Она выражается в отчужденности человека от общества, апатии, разочарованности в жизни, социальной дезорганизации, девиантном поведении. По существу, это такое состояние общества, когда ценности, нормы, социальные связи либо отсутствуют, либо становятся неустойчивыми и противоречивыми. Все это нарушает стабильность, приводит к неоднородности, неустойчивости социальных связей, к нарушениям коллективного сознания, дезорганизует людей, способствует появлению различных видов девиаций.

Р. Мертон утверждал, что любая социокультурная система состоит из двух основополагающих элементов. Первый – цели, намерения, интересы, которые определяются данной культурой. Второй – социально одобряемые способы достижения этих целей. Характер и тип социального поведения, индивидуального приспособления определяются, согласно Р. Мертону, спецификой соотношения между целями и средствами их достижения. Он называет пять типов подобной

социальной адаптации: конформизм, инновация, ритуализм, ретризм и мятеж. **Конформизм** – это согласованность целей и средств. **Инновация** – стремление к социально значимым целям при отклонении легальных способов их достижения. Подобное положение складывается в случаях, когда достижение желаемых целей невозможно реализовать законным путем. В связи с этим признанные методы социальной деятельности отклоняются, а вместо них используются общественно неприемлемые. Так, порок и преступление Р. Мертон трактует как «нормальную» реакцию на ситуацию, когда «усвоено культурное акцентирование денежного успеха, но доступ к общепринятым и законным средствам, обеспечивающим этот успех, недостаточен» **Ритуализм** – отказ от культурных целей при безусловном следовании институциональным нормам. К ритуализму склонны индивиды, которые отказались от целей жизненного успеха или существенно снизили свои притязания, но не вышли за рамки дозволенных норм поведения. Они вынуждены или отказаться от цели, не нарушая дозволенный порядок, или решиться на инновации для достижения целей. Ритуализм – образец покорности, вынужденного смирения. **Ретризм** – бегство от действительности. Это отказ как от общественно одобряемых целей, так и от одобряемых норм поведения. Представители данной девиации во всех отношениях ведут себя вне всяких приличий, принятых в данном обществе. К ретристам можно отнести представителей «социального дна»: бродяг, бомжей, нищих, алкоголиков, наркоманов и т. п. Индивид избирает данный тип поведения в результате неудач при использовании законных путей при достижении целей и невозможности, в силу внутренних запретов, прибегнуть к нелегальным, но эффективным средствам их достижения. **Мятеж** – это отказ от целей и норм, одобряемых данным обществом. При этом, в отличие от ретризма, предлагаются новые цели и нормы и идет борьба за их утверждение. По существу, это призыв к разрушению старой социальной системы и установлению новой. В этом проявляется некоторое конструктивное начало девиаций.

В строгом смысле девиацией можно считать лишь инновацию, ретризм и мятеж. Согласно Р. Мертоу, аномия возникает в результате рассогласования целей и средств их достижения. Ее причины он видит в обстоятельствах, при которых нарушения социальных норм есть реакция на эту ситуацию.

Отклонения от норм поведения могут носить как положительный, так и отрицательный характер. **Положительная девиация** – сфера позитивных, одобряемых обществом или социальной группой отклонений. Примерами положительных девиаций могут быть самопожертвование, сверхтрудолюбие, излишняя преданность своему делу, гениальность, талант. **Отрицательная девиация** – сфера негативных, осуждаемых обществом или социальной группой отклонений: преступность, воровство, самоубийство, алкоголизм, наркомания. Носителями положительных девиаций являются национальные герои, выдающиеся артисты, спортсмены, ученые, писатели, лидеры, передовики труда и др. Образцами отрицательной девиации можно считать революционеров, террористов, политических эмигрантов, предателей, преступников, циников, нищих и т. д. Специальные исследования показывают, что в нормально развивающемся обществе на лиц, склонных к положительной или отрицательной девиации, при-

ходится по 10-12 % населения. Остальные 75-80 % – «твердые середняки», т. е. люди, у которых нет отклонений в поведении.

В оценке отклоняющегося поведения существуют два подхода: относительный и абсолютный. При относительном – поведение считается отклоняющимся с точки зрения одного человека или группы индивидов. С точки зрения других такое поведение является нормальным. Например, такие поступки, как попрошайничество и ложь «во спасение» по-разному оцениваются индивидами и их группами. Нарушение правовых норм – может быть только абсолютным и оценивается на основе действующих законов. Таким образом, девиация представляет собой не только отрицательное, но и положительное начало. Она способствует социальному изменению, открывает альтернативу существующему, ведет к совершенствованию социальных норм.

Вопросы для самоконтроля

1. Каково содержание понятия «социализация»?
2. Охарактеризуйте источники социализации индивида.
3. Что представляют собой институты социализации?
4. Что понимается по маргинальностью?
5. Какое поведение называется девиантным? Приведите примеры.

Литература (основная)

1. Багдасарьян, Н. Г. Социология: учебник / Н. Г. Багдасарьян - М.: Юрайт, 2010. – 588 с.
2. Кравченко, А. И. Социология: учебник для студ. вузов, обучающихся по несоциологическим специальностям и направлениям подготовки /А. И. Кравченко – СПб.: Питер, 2011. – 432 с.
3. Лавриненко, В. Н. Социология / В. Н. Лавриненко – М.: Проспект, 2011. – 408 с.
4. Огородников, В. П. Социология: пособие / В. П. Огородников – СПб.: Питер, 2011. – 48 с.

Литература (дополнительная)

1. Волков, Ю. Г. Социология / Ю. Г. Волков – М.: Кнорус, 2011. – 320 с.
2. Добреньков, В. И. Социология. Учебник. / В. И. Добреньков, А. И. Кравченко – М.: Академический проспект, 2009. – 606 с.
3. Мотков, О. Личность и психика. Сущность, структура и развитие / О. Мотков – М.: БахрахМ, 2008. – 160 с.
4. Дубов, И. Г. Социально-психологические аспекты активности / И. Г. Дубов – М.: НесторИстория, 2012. – 536 с.
5. Гунибский, М. Ш. Социология. Учебное пособие для бакалавров / М. Ш. Гунибский, В. С. Ковалкин, Л. А. Демина – М.: Проспект, 2013 – 320 с.

Тема 10. КОНФЛИКТНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

План:

1. Конфликт: понятие, виды, структура и динамика.
2. Типы конфликтных личностей.
3. Стратегии поведения в конфликтной ситуации.
4. Способы разрешения конфликтов, снятия психологического напряжения в конфликтной ситуации.

1. Конфликт: понятие, виды, структура и динамика

Конфликт (*от лат. conflictus – столкновение*) – *столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений людей, серьезное разногласие оппонентов или субъектов взаимодействия.*

Конфликты вызываются разнообразными причинами, например, спецификой трудового процесса, психологическими особенностями человеческих отношений, личностным своеобразием отдельных членов группы и пр.

Виды конфликтов.

1. **Внутриличностный конфликт** (чаще проявляется как ролевой конфликт, когда одному человеку предъявляют противоречивые требования относительно результата его работы); межличностный; между личностью и группой; межгрупповой конфликт.

2. **Горизонтальный** (между сотрудниками одного уровня); **вертикальный** (на уровне руководство – подчинение); **смешанный**.

3. **Конструктивный** (полезный, созидательный для отношений и конструктивного решения проблемы) и **деструктивный** (разрушающий, оставляющий нерешенным проблему, так как все обсуждение, как правило, скатывается к личностным упрекам).

Допустима классификация по характеру причин, вызвавших конфликт. Их очень много, но, опираясь на классификацию Р. Л. Кричевского, выделим три группы причин, обусловленных:

- 1) трудовым процессом;
- 2) психологическими особенностями человеческих взаимоотношений, то есть их симпатиями и антипатиями, культурными, этническими различиями людей, действиями руководителя, плохой психологической коммуникацией;
- 3) личностным своеобразием членов группы, например, неумением контролировать свое эмоциональное состояние, агрессивностью, некоммуникабельностью и т. д.

Структура конфликта.

В любой конфликтной ситуации присутствуют:

объект (вокруг чего она складывается);

цели и субъективные мотивы участников конфликта;

оппоненты – стороны, лица, являющиеся участниками конфликта;

повод столкновения.

Конфликт – очень сложный процесс, который никогда не возникает сразу, а назревает медленно. *Определенный период скрытого нарастания напряженности, недовольства, трудностей, предшествующий конфликту, называется конфликтной ситуацией*, которая в свою очередь содержит субъект возможного конфликта и его объект. Однако, чтобы конфликт начал развиваться, необходим *инцидент* когда одна из сторон начинает действовать, ущемляя интересы другой стороны.

Если противоположная сторона отвечает тем же, конфликтная ситуация переходит в конфликт и далее может развиваться в нескольких вариантах. Период конфликтной ситуации начинается с осознания личностью или группой людей своих потребностей и стремления к их удовлетворению в случае возникновения определенных препятствий, мешающих достичь эти потребности. Одновременно с этим происходит формирование конфликтующих сторон.

Таким образом, стадиями развертывания конфликта являются:

потенциальное формирование противоречивых интересов;

переход потенциального конфликта в реальный;

конфликтные действия;

разрешение конфликта или снятие конфликтной ситуации.

Динамика конфликта.

Развитие начавшегося конфликта протекает разными способами (Э. Э. Линчевский):

1. *Поступательное, логическое (игровое) развитие.* Противники как бы поочередно делают ходы, «разыгрывая» конфликт по правилам (иногда каждый по своим). Так чаще всего протекают споры о замене или возврате приобретенного товара, разрешение споров о несвоевременной поставке товара.

2. *Бурное, лавинообразное развитие.* Действия участников (или одного из них) стремительны, прямолинейны. Они резко набирают силу, приобретают неуправляемый характер, теряют связь с вызвавшей и причиной не соответствуют ей по масштабам.

Конфликт быстро достигает максимума, за которым следует спад.

3. *Взрывное развитие.* Конфликт обычно начинается после скрытого нагнетания, раздражения у одного из участников и мгновенно достигает максимума. В отличие от предыдущего, это происходит практически без связи с репликами и реакциями второго участника. Конфликту присуща большая сила (иногда даже разрушительность) и завершенность (взрыв возмущения покупателя, который тщетно пытался дождаться, пока продавцы прервут свои разговоры и обратят на него внимание).

Результат действия конфликта во многом зависит от позиции руководителя, его умения вовремя определять и разрешать конфликтные ситуации. Менеджер в состоянии существенно повысить шансы совместного разрешения конфликта, если при обсуждении своим поведением он дает понять, что считает конструктивные конфликты нормальным явлением и, участвуя в их решении, выступает не в качестве доминирующей силы, а на равных со всеми, основаниях.

2. Типы конфликтных личностей

Как уже говорилось, одной из причин конфликта может стать незрелая психика человека. Борьба с таким конфликтом рациональным способом очень трудно. Рассмотрим **типы конфликтных личностей**.

«**Демонстративный**» – чаще всего это холерик, которому присуща бурная деятельность в самых разнообразных направлениях. Они любят быть на виду, имеют завышенную самооценку; их отношение к людям определяется тем, как они к нему относятся. Рациональное поведение, как правило, выражено слабо.

«**Ригидный (косный)**» – люди этого типа не умеют перестраиваться, принимать во внимание мнения и точки зрения окружающих; честолюбивы, проявляют болезненную обидчивость, подозрительность; малокритичны по отношению к собственным поступкам, постоянно требуют подтверждения собственной значимости.

«**Педант**» – личность, которая всегда пунктуальна, придирчива, хоть и исполнительна, зануда, отталкивает людей от себя.

«**Бесконфликтный**» – человек, сознательно уходящий от конфликта, неустойчив в оценках и мнениях, обладает легкой внушаемостью, перекладывающий ответственность в принятии решений на других (если это руководитель, то на своего заместителя). Между тем конфликт нарастает как снежный ком и обрушивается на такую личность.

«**Практик**» – действующий под лозунгом «Лучшая защита – нападение». Для такого человека самым важным является преобразование среды, внешнего окружения, изменения позиций других людей, что может приводить к разнообразным столкновениям, напряженности в отношениях.

Существуют и другие типологии трудных людей. Так, *Роберт Брэмсон* в книге «*Общение с трудными людьми*» выделяет следующие типы трудных людей, с которыми ему пришлось работать различных фирмах:

«**агрессист**» – говорящий грубые и бесцеремонные, задирающие других колкости и раздражающийся, если его не слушают. Как правило, за его агрессивностью скрывается боязнь раскрытия его некомпетентности;

«**жалобщик**» – человек, охваченный какой-то идеей и обвиняющий других (кого-то конкретно или весь мир в целом) в грехах, но сам ничего не делающий для решения проблемы;

«**разгневанный ребенок**» – человек, относящийся к этому по своей природе не зол, а взрыв эмоций отражает его желание взять ситуацию под свой контроль. Например, начальник может вспылить, чувствуя, что его подчиненные потеряли к нему уважение;

«**максималист**» – человек, желающий чего-то без промедления, даже если в этом нет необходимости;

«**молчун**» – держит все в себе, не говорит о своих обидах, потом срывает зло на ком-то;

«**тайный мститель**» – человек, причиняющий неприятности с помощью каких-то махинаций, считая, что кто-то поступил не правильно, а он восстанавливает справедливость;

«**ложный альтруист**» – якобы делающий вам добро, но в глубине души

сожалеющий об этом, что может проявиться в виде саботажа, требования компенсации и т. п.;

«хронический обвинитель» – всегда выискивающий ошибки других, считая, что он всегда прав, а, обвиняя, можно решить проблему.

Можно выделить и другие типы трудных людей, но правила поведения с ними, в общем, одинаковы.

Таким образом, в конфликтной ситуации или в общении с трудным человеком вы должны попытаться увидеть в нем не только друга, но и лучшие качества, поскольку вы уже не сможете изменить ни систему его взглядов и ценностей, ни его психологические особенности и особенности его нервной системы, т. е. необходимо подобрать к нему «ключик», исходя из вашего жизненного опыта и желания.

Не усложнять ситуацию и не доводить человека до стресса. Если же не смогли к нему «подобрать ключ», то остается одно-единственное средство – перевести такого человека в разряд стихийного бедствия.

*Поскольку конфликты часто порождают такое эмоциональное состояние, в котором трудно мыслить, делать выводы, подойти творчески к разрешению проблемы, то при разрешении конфликтной ситуации **придерживайтесь следующих правил:***

1. Помните, что в конфликте у человека доминирует не разум, а эмоции, что ведет к аффекту, когда сознание просто отключается, и человек не отвечает за свои слова и поступки, за которые впоследствии бывает обидно и неудобно. Поэтому из делового общения необходимо устранить суждения и оценки, ущемляющие достоинство собеседников, покровительствующие суждения и оценки, иронические замечания, высказываемые с чувством плохо скрытого превосходства или пренебрежения.

2. Стремитесь к уважительной манере разговора. Такие фразы, как «Прошу извинить», «Буду очень признателен», «Если это вас не затруднит», препятствуют формированию у оппонента внутреннего сопротивления, снимают отрицательные эмоции.

3. Стремитесь вести обсуждение не по поводу занимаемых сторонами позиций, а по существу проблемы, основываясь на объективных критериях. Старайтесь выслушать собеседника, так как умение слушать является одним из критериев коммуникабельности.

4. Придерживайтесь многоальтернативного подхода и, настаивая на своем предложении, не отвергайте предложение партнера, задав себе вопрос: «Разве я никогда не ошибаюсь?» Постарайтесь взять оба предложения и посмотрите, какую сумму выгод и потерь они принесут в ближайшее время и потом.

5. Осознайте значимость разрешения конфликта для себя, задав вопрос: «Что будет, если выход не будет найден?». Это позволит перенести центр тяжести с отношений на проблему.

6. Если вы и ваш собеседник раздражены и агрессивны, то необходимо снизить внутреннее напряжение, «выпустить пар». Но разрядиться на окружающих – это не выход, а выходка. Но если уж так получилось, что потеряли контроль над собой, попытайтесь сделать единственное: замолчите сами, а не тре-

будьте этого о партнера. Избегайте констатации отрицательных эмоциональных состояний партнера.

7. Ориентируйтесь на положительное, лучшее в человеке. Тогда вы обязываете и его быть лучше.

8. Предложите собеседнику встать на ваше место и спросите: «Если бы вы были на моем месте, то чтобы вы сделали?». Это снимает критический настрой и переключает собеседника с эмоций на осмысление ситуации.

9. Не преувеличивайте свои заслуги и не демонстрируйте знаки превосходства. Не обвиняйте и не приписывайте только партнеру ответственность за возникшую ситуацию.

10. Независимо от результатов разрешения противоречий старайтесь не разрушить отношения.

3. Стратегии поведения в конфликтной ситуации

В реальной жизни не так просто выяснить истинную причину конфликт и найти адекватный способ его решения. В подобного рода ситуациях помогут разработанные **К. У. Томасом и Р. Х. Килменном пять стратегий поведения**. Их можно осознанно выбирать в зависимости от обстоятельств, соответственно возникающей ситуации взаимодействия и партнером, с которым приходится общаться.

Это:

соперничество;

сотрудничество;

компромисс;

приспособление;

уклонение или избегание.

Стиль поведения в конкретном конфликте определяется прежде всего той мерой, в которой стороны хотят удовлетворить собственные интересы, а также активностью или пассивностью действий.

Стиль соперничества – это стремление к одностороннему выигрышу и удовлетворению в первую очередь собственных интересов. Жесткий подход: участники-противники, цель – победа или поражение. Сторонники стратегии напористости нетерпеливы, эгоистичны, не умеют слушать других, стремятся навязать свое мнение, легко ссорятся и портят отношения.

Его можно использовать, если есть достаточный авторитет и власть, если делается большая ставка, решение возникшей проблемы и исход конфликта очень важен для одной из сторон или ей нечего терять. Однако эта стратегия редко приносит долгосрочные результаты. Также этот стиль не может быть использован в близких отношениях.

Сотрудничество – наиболее трудный из всех стилей, но вместе с тем наиболее эффективный. Преимущество его в том, что находится наиболее приемлемое для обеих сторон решение. Стратегия согласия, поиска и приумножения общих интересов.

Сотрудничество требует умения обосновать свои интересы, выслушать другую сторону, сдерживать свои эмоции. Отсутствие одного из этих факторов делает этот стиль неэффективным. Тактика сотрудничества приводит к самым эффективным решениям при сохранении дружеских отношений.

Стиль компромисса. *Суть его заключается в том, что стороны пытаются урегулировать разногласия, идя на взаимные уступки. Компромисс наиболее эффективен, когда обе стороны желают одного и того же, но знают, что одновременные желания не выполнимы. Одним из недостатков стиля является то, что одна сторона может, например, преувеличить свои требования, чтобы потом показаться великодушной или уступить раньше другой. В такой ситуации, возможно, ни одна сторона не будет придерживаться решения, которое не удовлетворяет ее нужд. Следует также учесть то, что если компромисс достигнут без тщательного анализа других возможных вариантов решения, то он может быть далеко не самым оптимальным исходом конфликтной ситуации. Поиск средних решений, когда никто много не теряет, но и много не выигрывает. Интересы обеих сторон полностью не раскрываются.*

Стиль уклонения (избегание) – *стремление не брать на себя ответственность за принятие решения, не видеть разногласий, отрицать конфликт, считать его безопасным.*

Стремление выйти из ситуации не уступая, но и не настаивая на своем, воздерживаясь от споров, дискуссий, возражений оппоненту, высказывания своей позиции. Реализуется обычно, если конфликт не затрагивает интересов сторон или возникшая проблема не столь важна для сторон. *Этот стиль рекомендуется использовать в тех случаях, когда одна из сторон обладает большой властью или чувствует, что не права, или считает, что нет серьезных оснований для продолжения контактов.* Стиль применим, когда стороне приходится иметь дело с конфликтной личностью (грубиян, жалобщик и т. д.) или она хочет выиграть время, чтобы изучить ситуацию и получить дополнительную информацию, прежде чем принять какое-либо решение. Уклонение может быть вполне подходящей реакцией на конфликтную ситуацию, так как за выигранное время она может разрешиться сама собою, или сторона сможет заняться ею, когда будет обладать достаточной информацией и желанием разрешить эту проблему.

Стиль приспособления (уступка) – *означает, что одна сторона действует совместно с другой стороной, но при этом не пытается отстаивать собственные интересы в целях сглаживания атмосферы.* В таком случае одна сторона жертвует собственными интересами в пользу другой стороны – она просто как бы оставляет их на некоторое время, а потом в более благоприятной обстановке вернется к их удовлетворению за счет уступок с другой стороны.

Применение стратегии разрешения конфликта во многом определяется ситуацией.

4. Способы разрешения конфликтов, снятия психологического напряжения в конфликтной ситуации

Для успешного разрешения конфликта менеджеру следует учитывать основные стадии его регулирования:

а) определение сущности проблемы. При этом оцениваются свои действия и действия оппонента, выявляются вопросы, по которым имеются разногласия, и вопросы, по которым можно достичь взаимопонимания. Выясняются интересы и цели участников конфликта;

б) определение основной причины конфликта, отделение его причин от повода;

в) анализ предшествующих взаимоотношений участников, установление сферы действия конфликта;

г) поиск возможных путей разрешения конфликта. На этой стадии особенно важны гибкость и способность к компромиссу всех участников конфликта;

д) принятие совместного решения о выходе из конфликта;

е) реализация совместно намеченного способа разрешения конфликта;

ж) оценка эффективности усилий, предпринимаемых для разрешения конфликта.

Методы снятия психологического напряжения в условиях конфликта

В психологии проведено много исследований по изучению возможностей индивидуальной и групповой психокоррекции конфликтного поведения:

социально-психологический тренинг;

аутогенная тренировка;

самоанализ конфликтного поведения;

индивидуально-психологическое консультирование;

посредническая деятельность психолога.

Приведем некоторые из методов, приемов, благодаря которым можно снять напряжение, освободиться от раздражения и гнева.

1. Метод переключения на другой вид деятельности – связан с двигательной активностью, требующей физического напряжения, благодаря которой сжигается адреналин.

Так, если находитесь на работе, займитесь любым видом деятельности: переберите бумаги; полейте цветы; заварите чай; переставьте стол; пройдите несколько раз в быстром темпе по коридору; зайдите в туалетную комнату и подержите 4-5 мин. руки под холодной водой; подойдите к окну и посмотрите на небо, деревья.

Если же находитесь дома, то постарайтесь выйти на улицу и побегать или походить в быстром темпе 10-15 мин.; примите контрастный душ; перемойте скопившуюся посуду.

Постарайтесь практиковать данный метод как можно чаще в те моменты, когда чувствуете, что теряете самоконтроль. Тогда данный способ войдет у вас в привычку. Кроме того, постарайтесь хотя бы раз в неделю заниматься делом, которое вас радует, успокаивает и приносит удовлетворение.

Метод визуализации – мысленно выразите свои чувства и переживания или что-то сделайте человеку, который вызвал негативную реакцию.

Он приемлем тогда, когда не можете излить свое раздражение, например, на руководителя или если предполагаете, что ваш гнев только ухудшит и без того напряженную ситуацию.

В результате добьетесь освобождения от гнева, ничем при этом не рискуя.

2. «Заземление» – представьте: гнев входит в вас от оппонента как пучок отрицательной энергии. Затем представьте себе, как эта энергия опускается в ноги и свободно уходит в землю.

3. Метод «уменьшения оппонента в росте» – представьте себе, что в ходе общения ваш оппонент настолько уменьшается в росте, что превращается в комочек грязи, в которую можете наступить, а голос его при этом становится все слабее и слабее. В результате он покажется менее значительным и влиятельным.

4. Метод «настроение» – возьмите цветные фломастеры или карандаши и расслабленной левой рукой начните рисовать любой рисунок: линии, пятна, фигуры и т. п.

Постарайтесь полностью погрузиться в свои переживания, т. е. выбрать и провести линии в соответствии со своим настроением, как бы материализуя на бумаге свои переживания.

Зарисовав весь лист бумаги, переверните его и на обратной стороне напишите 8-10 слов, отражающих ваше настроение (переживание). Пишите те слова, которые первыми приходят в голову, долго не думая. Затем еще раз посмотрите на рисунок, как бы заново переживая свое состояние, перечитайте слова и энергично, с удовольствием разорвите его. Скомкайте изорванные куски листа и выбросьте их в мусорное ведро. Вместе с выброшенным рисунком вы избавляетесь от плохого настроения и обретаете успокоение.

5. Метод «внутренний луч» – можно использовать на начальной стадии раздражения, когда происходит нарушение самоконтроля, исчезает психологический контакт в общении, появляется отчуждение.

Для его выполнения необходимо расслабиться и представить следующие картинки.

В верхней части головы возникает светлый луч, который движется сверху вниз и медленно освещает лицо шею, плечи, руки теплым, ровным и приятным светом. По мере движения луча разглаживает морщины, исчезает напряжение в области затылка, ослабляются складки на лбу, «охлаждаются» глаза, ослабляются зажимы в углах губ, опускаются плечи, освобождаются шея и грудь. Светлый внутренний луч создает внешность нового спокойного, уверенного благополучного человека.

6. Упражнение: «мой дом» («моя комната»). Для его реализации необходимо сесть, расслабиться и начать строить в воображении свой любимый дом или комнату с видом на речку, озеро или куда-то еще. Обставьте его, как вы хотите, представьте свое кресло, любимое место в нем. Запомните его и мысленно уходите в него отдыхать в любое время в течение дня. Побудьте в нем 5-7 мин., и вы ощутите прилив сил.

Существует еще один способ снятия психологического напряжения, который состоит в том, чтобы не просто взглянуть на ситуацию, которая привела к такому состоянию, а спросить: **«Какой урок я могу извлечь из этой ситуации, чтобы быть подготовленным к аналогичным случаям в будущем? Как я могу приобрести уверенность в себе, если столкнусь с подобным снова?»** Такой подход поможет освободиться от отрицательных эмоций, поскольку позволяет поступать грамотно в аналогичных ситуациях и избежать стресса.

Мы перечислили лишь несколько методов. В литературе можно найти другие упражнения. Выберите наиболее приемлемое для вас. Регулярное использование их приведет к тому, что гнев, раздражение, которые чувствовали, покинут вас, а конфликтная ситуация и оппонент могут показаться малозначительными. Они помогут вам продуктивно пройти через кризис и почувствовать себя более уравновешенным и спокойным.

Способы разрешения конфликтов

Учеными предлагается большое количество способов разрешения конфликта. Однако все их можно сгруппировать в две группы:

I. Административные.

1. Рассмотрение конфликта на собрании трудового коллектива и последующее принятие решения, обязательного для всех его участников.

2. «Механическое уничтожение» конфликта, связанное с увольнением из организации или переводом на другую работу, в другой первичный трудовой коллектив одного из конфликтующих. Но это – крайняя мера, равносильная хирургическому вмешательству при запущенной болезни. Этот способ обычно применяется по отношению к лидеру конфликтующей группы при межгрупповом конфликте.

Вместе с тем, как писал польский психолог **В. Мелибрда**, большинство трудностей, проблем и конфликтов между людьми не могут быть разрешены с помощью Уголовного кодекса или дисциплинарных предписаний. Они могут быть разрешены людьми лишь в процессе их повседневного общения. Но для решения проблем, возникающих в ходе общения, нужны знания о том, как правильно общаться. Именно поэтому наибольшее место мы отвели рассмотрению второй группы способов разрешения конфликтов.

II. Педагогические.

1. Убеждение, являющееся основным средством педагогического влияния на конфликтующих. Человеку или всему коллективу с помощью веских аргументов надо терпеливо помочь рационально оценить противоречивую ситуацию и преодолеть ее на основе изменения прежней точки зрения и выработки новых мотивов поведения.

2. Взаимное примирение конфликтующих сторон, предполагающее проведение переговоров, в ходе которых уточняется предмет конфликта, выясняются позиции участников и закладываются основы его разрешения.

3. Признание вины одним из участников конфликта. Дело, кстати говоря, не в том, чтобы «победить». В этом случае ваш партнер окажется проигравшим. Какой же проигравший будет действительно мотивирован в работе на победителя?

Побежденный (обиженный неудачник) остается при своем мнении и ждет реванша, окончательно теряя способность воспринимать чужие доводы.

4. Нормативный метод. В коллективе внедряются определенные социальные нормы, которые могут погасить конфликт (положительные нормы поведения). Кроме того, в данном случае важна роль лидера, который может повести за собой. Когда в коллективе действуют определенные нормы, коллектив действует сам.

5. Образование подгрупп в конфликтующей группе в случае межгруппового конфликта. Так называемый принцип «разделяй и властвуй». Для каждой конфликтующей группы стараются изменить цель и по возможности отделить их друг от друга. Дробно, постепенно воздействуя на группу, находят нужные «подкрепители» и стараются закрепить правильное поведение.

6. Метод, образно называемый в социологии методом «козла отпущения». Важно найти объект, на который можно было бы перенести всю энергию конфликтующих. В основном срабатывает безукоризненно.

7. Благоприятствование свободному развитию и завершению конфликта. Этот прием уместен, если конфликт приобретает бурный, лавинообразный характер.

Суть приема – дать человеку высказаться, не перебивать его, даже если существо претензии давно уже стало понятным. Когда человек увидит, что его слушают спокойно и внимательно, не проявляют нетерпения (как бы не было дорого время), он и сам успокоится, станет доступнее для продуктивного контакта.

Попытки же возражать или объяснять что-либо возбужденному человеку лишь повышают накал его эмоций и мешают ему разобраться в ситуации.

8. Посредничество в конфликте третьего лица. Часто в процессе конфликта никто не хочет сделать первого шага, даже тогда, когда предмет спора незначителен.

Вмешательство третьего лица может вывести спорящих из тупика, помочь им достигнуть компромисса или прояснить недоразумение. Однако очень важно, чтобы человек, который берет на себя роль посредника, располагал доверием обоих участников конфликта. Но посредничество может оказаться безрезультативным. Особенно часто это случается при бурном, лавинообразном развитии конфликта.

9. Если конфликт вызван психологической несовместимостью, наиболее действенным является увеличение дистанций между участниками, сокращение точек соприкосновения. Например, два конфликтующих работают в одном отделе. Рекомендуется перевести их в другие подразделения коллектива.

10. Близким к предыдущему является прием «разъединение конфликтующих».

Причем применяется как явное, так и скрытое разъединение, когда одного из участников спора подменяют другим человеком, не вызывающим раздражения у оппонента. Подмену надо проводить быстро, четко и как бы невзначай. Очень важно выбрать для подмены подходящий момент.

Если конфликт не удалось разрешить, необходимо вновь предпринять все возможные шаги для его разрешения, не «зацикливаться» на своих позициях, а, проявляя упорство и добрую волю, искать новые пути выхода из конфликта. Для нахождения совместных решений необходимы общение, дискуссия, открытые обсуждения, снимающие многие спорные вопросы, породившие конфликт.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое конфликт и когда он возникает?
2. Как нужно подходить к конфликтам?
3. Каковы правила бесконфликтного общения?
4. Какими способами разрешаются конфликты?
5. Как влияют конфликты на функционирование организации?

Литература (основная)

1. Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Конфликтология: Учебник для вузов. – СПб., Питер, 2007.
2. Большунов А.Я., Киселева Н.И., Марченко Г.И., Новиков А.В., Тюриков А.Г., Чернышова Л.И. ДЕЛОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ: учебник для бакалавров / Под редакцией доцента Л.И. Чернышовой. – М.: Финансовый университет, Департамент социологии, 2018. – 338 с. (С. 182-242).
3. Гришина Н.В. Психология конфликта. – СПб.: ПИТЕР, 2000.
4. Здравомыслов А.Г. Социология конфликта. – М.: Аспект Пресс.1996.
5. Конфликтология: учебник / под ред. А. Кибанова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2012.
6. Линчевский Э.Э. Контакты и конфликты: общение в работе руководителей. – М.: Экономика, 2000.
7. Розанова В.А. Психология управления: Учеб. пособие., изд. 5-е, перераб. и доп. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2007. – 384 с. (С. 198-212).

Литература (дополнительная)

1. Егидес А. П. Психология конфликта. Учебное пособие. (Университетская серия). – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2013.
2. Кафтан В.В., Чернышова Л.И. Деловая этика. Учебник и практикум для бакалавров. – М.: Юрайт, 2016.
3. Линчевский Э.Э. Мастерство управленческого общения: руководитель в повседневных контактах и конфликтах. – М.: Речь, 2002.
4. Луман Н. Социальные системы. Очерк общей теории. – СПб.: Наука, 2007. Психология и этика делового общения. Учебник для бакалавров /Под ред. В.Н. Лавриненко и Л.И.Чернышовой – М.: Юрайт, 2015.
5. Хабермас Ю. Вовлечение другого. Очерки политической теории. - СПб.: Наука, 2001. Хабермас Ю. Проблема легитимации позднего капитализма. – М.: Праксис, 2010.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изучение человека составляет одну из важнейших задач науки, а среди наук о человеке психология занимает одно из первых мест. Изучение психологии, наряду с другими науками, необходимо для выработки научного; материалистического мировоззрения.

Психология даёт возможность разбираться в психической жизни людей. Поэтому очень велико значение психологии для всякой работы, связанной с воздействием на людей и требующей умения учитывать их психическое состояние и понимать их индивидуальные особенности. А едва ли можно назвать хотя бы одну специальность, в которой человек не сталкивается с необходимостью понимать других людей, разбираться в них и воздействовать на них.

Изучение психологии помогает разбираться в своей психической жизни. Каждый человек знает по себе, как нелегко бывает иногда обозначить словом, описать своё собственное переживание. В то же время умение назвать, описать своё переживание очень ценно: оно даёт возможность осознать это переживание, понять его и благодаря этому до известной степени овладеть им. Психология даёт возможность понимать самого себя, знать свои сильные и слабые стороны. А знать себя необходимо для самовоспитания, для работы над собой, над исправлением своих недостатков, над развитием своих способностей. Знать себя необходимо также для того, чтобы сознательно выбрать такую специальность, такую работу, в которой можно принести больше всего пользы родине и получить больше всего удовлетворения.

Знание психологии помогает правильно организовать умственную работу, в частности учебную работу. Какие приёмы заучивания являются наиболее экономными и ведут к лучшему усвоению знаний? Как организовать упражнения для выработки тех или других навыков? От чего зависит развитие наблюдательности, внимания, мышления? Все эти вопросы относятся к области психологических знаний.

Психология несёт знания о мотивах поведения людей, о внутренней, скрытой жизни человека, о побуждениях к действию, о его воле и безволии, о способности сохранить свой статус, человеческое достоинство в самых неблагоприятных условиях, то, что является отличительной особенностью человека. В поиске ответов на основные вопросы бытия наши потомки оставили нам не одни только ошибки и заблуждения, но и гениальные прозрения и открытия. Они оставили не только ответы, но и много вопросов. На одни из них со временем были найдены ответы, на другие ответов нет, как и много тысяч лет назад.

Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

а) основная литература

1. Абрамова Г.С. Общая психология: учеб. пособие. 2-е изд., стер. М.: Инфра-М, 2020. 495 с.
2. Абрамова Г.С. Практическая психология: учеб. пособие. М.: Прометей, 2018. 538 с.
3. Андронникова О.О. Гендерная дифференциация в психологии: учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2017. 262 с.
4. Вайнштейн Л.А., Гулис И.В. Психология управления: учеб.-метод. пособие. Мн.: БГУ, 2019. 326 с.
5. Вайнштейн Л.А., Гулис И.В. Психология управления: учеб. пособие / Мн.: Вышэйшая школа, 2018. 382 с.
6. Гришина Н. Психология конфликта: учеб. пособие. СПб.: Питер пресс, 2018. 574 с.
7. Гуревич П.С. Психология и педагогика: учебник. М.: Юрайт, 2014. 478 с.
8. Маклаков А.Г. Общая психология: учеб. пособие. СПб.: Прогресс книга, 2019. 582 с.
9. Медведская Е.И. Экспериментальная психология: учеб.-метод. комплекс. Брест: БрГУ, 2020. 209 с.
10. Нартова-Бочавер С.К. Дифференциальная психология: учеб. пособие. М.: Флинта: МПСУ, 2015. 280 с.
11. Ножкина Т.В. Общая психология: курс лекций. М.: Научная книга, 2017. 381 с.
12. Педагогическая психология: учеб. пособие / И.А. Баева и др. 2-е изд., доп. СПб.: Прогресс книга, 2020. 496 с.
13. Грэйс Крайг, Дон Бокум Психология развития. 9-е изд. СПб.: Питер Пресс, 2018. 939 с.
14. Психология: учебник / И.В. Дубровина и др. 17-е изд., стер. М.: Академия, 2019. 494 с.
15. Психолого-педагогические основы формирования личности будущего профессионала / В.М. Семьшева, М.В. Семьшев, Г.И. Куцебо, Е.В. Андрющенок // Вестник Брянской государственной сельскохозяйственной академии. 2016. № 1 (53). С. 86-91.
16. Семьшева В.М., Семьшев М.В. Информационно-коммуникационные технологии в современном профессиональном образовании // Актуальные вопросы экономики и агробизнеса: сборник статей. Брянск, 2020. С. 121-126.
17. Семьшева В.М. Психолого-педагогическая подготовка студентов инженерных факультетов сельскохозяйственных вузов: дис. ... канд. пед. наук. Брянск, 2004
18. Столяренко Л.Д. Психология: учебник. СПб.: Прогресс книга, 2019. 591 с.
19. Чалдини Р. Психология влияния / пер. с английского. 5-е изд. СПб.: Прогресс книга, 2018. 475 с.

20. Шестопал Е.Б. Политическая психология: учебник. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Аспект Пресс, 2018. 365 с.

21. Чуфаровский Ю.В. Юридическая психология: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2019. 470 с.

б) дополнительная литература

1. Возрастная психология: учеб. пособие / Т.П. Авдулова и др. М.: Академия, 2014. 329 с.

2. Виноградова С.М., Мельник Г.С. Психология массовой коммуникации: учебник. М.: Юрайт, 2014. 512 с.

3. Гиппенрейтер Ю.Б. Введение в общую психологию: курс лекций: учеб. пособие. М.: АСТ, 2013. 351 с.

4. Гуревич П.С. Психология: учебник. М.: Инфра-М, 2015. 330 с.

5. Караванова Л.Ж. Психология: учеб. пособие. М.: Дашков и К°, 2014. 263 с.

6. Коленда А.Н. Основы психологии и педагогики: учеб.-метод. пособие. Гомель: ГомГМУ, 2013. 66 с.

7. Корнилова Т.В., Смирнов С.Д. Методологические основы психологии: учебник для вузов. М.: Юрайт, 2013. 490 с.

8. Корягина Н.А., Михайлова Е.В. Социальная психология. Теория и практика: учебник. М.: Юрайт, 2014. 491 с.

9. Кузмицкая Ю.Л., Мишина Е.Д. Теоретические и методологические основы общей психологии: учеб.-метод. пособие. Гродно: ГрГМУ, 2013. 149 с.

10. Рамендик Д.М. Общая психология и психологический практикум: учебник. М.: Юрайт, 2016. 303 с.

11. Станиславская И.Г., Малкина-Пых И.Г. Психология: основные отрасли: учеб. пособие. М.: Человек, 2014. 322 с.

12. Чиркова Т.И. Методологические основы психологии: учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2013. 404 с.

13. Шабельников В.К. Функциональная психология. Формирование психологических систем: психика как функциональная система. Формирование быстрой мысли. Социо-биосферная детерминация личности: учебник. М.: Академический проект, 2013. 590 с.

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной

сети «Интернет» для освоения дисциплины

Электронные библиотеки

1. «Библиотека психологической литературы» BOOKAP (Books of the psychology) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bookap.info>

2. «Мир психологии» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psychology.net.ru/articles>.

3. «Флогистон: Психология из первых рук» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://flogiston.ru/library>.
4. Библиотека по психологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psychologylib.ru/books/index.shtml>
5. Открытая библиотека Психотерапевт.ру. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.psyhoterapevt.ru/>
6. Сайт Nedug.ru «Литература по психологии и психиатрии» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nedug.ru/lib/lit/psych/psych.htm>.
7. Сайт «Популярная психология» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://karpowww.narod.ru/>.
8. Сайт «Антистресс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marks.on.ufanet.ru>.
9. Сайт «Исследователь: Сайт для психологов и тех, кто интересуется психологией» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://explorateur.narod.ru/library.htm>.

Электронные собрания статей

1. Сайт Института психологии Российской Академии наук «Академическая психология – практике» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.portal-psychology.ru/>
2. Научная он-лайн библиотека ПОРТАЛУС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.portalus.ru/modules/psychology/rus_readme.php
3. Сайт «История отечественной психологии» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.psyche.ru>.
4. Сайт Агентства психологических новостей PsyPress.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.psyppress.ru/>
5. Сайт «Психология на RIN.RU» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psy.rin.ru>.

Психологические журналы и газеты

1. «Психологическая газета» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.psy.su/>
2. Национальный психологический журнал – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.psy.msu.ru/science/npj/index.html>
3. Электронный журнал «Психологическая наука и образование (Psyedu.ru)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://psyjournals.ru/psyedu_ru/index.shtml
4. Журнал «Вопросы психологии» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.voppsy.ru>.
5. Ежемесячный журнал PSYCHOLOGIES magazine [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://wday.ru/psychologies/>
6. Психологическая газета «Мы и мир» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gazetamim.ru/>
7. Журнал «Школьный психолог» Издательского дома «Первое сентября» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psy.1september.ru/>

Видеоматериалы по психологии

1. Открытый образовательный видеопортал UniverTV.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://univertv.ru/lekcii_po_psihologii/
2. «Библиотеки учебной и научной литературы» Русского гуманитарного интернетуниверситета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sbiblio.com/biblio/video.aspx?gid=12>.
3. Портал «Академическая психология», который подготовлен и сопровождается сотрудниками Института психологии РАН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.portal-psychology.ru/cntnt/videolekci/videolekci1.html>

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Освоение содержания учебной дисциплины «Психология» осуществляется на лекциях, семинарских занятиях, в процессе самостоятельной учебной деятельности студентов. Внимательное слушание и умелая запись лекции – это только начало работы над материалом учебной дисциплины. Студент должен обращаться к своим записям не один раз. Первый просмотр записей желательно сделать в тот же день, по горячим следам, когда еще все свежо в памяти. Лекцию необходимо прочитать, заполнить пропуски, расшифровать и уточнить некоторые сокращения, дополнить некоторые недописанные примеры. Особое внимание следует уделить содержанию понятий. Все новые понятия должны выделяться в тексте, чтобы их легко можно было отыскать и запомнить. Лекционный материал является важным, но не единственным для изучения учебной дисциплины. Его необходимо дополнить материалом учебника и дополнительной литературы по теме. Обязательное направление учебной деятельности студента в рамках дисциплины – работа на семинарских занятиях. Подготовка к любому семинарскому занятию включает в себя ряд этапов. Прежде всего, следует ознакомиться с планом семинарского занятия, который находится в методическом кабинете. Вторым этапом является работа с учебником. В нем изложены основные вопросы темы, они дают направление для самостоятельной работы. Другим важным и сложным этапом подготовки служит изучение дополнительной литературы и составление простого или сводного конспекта. После изучения литературы и составления конспекта нельзя считать подготовку к практическому занятию законченной. Необходимо еще составить план устного ответа и продумать содержание выступления, примеры. Особое внимание следует уделять работе над содержанием понятий. Их нельзя зазубривать бездумно. Обязательно разберитесь, поймите логику автора, найдите расшифровку незнакомых терминов. По вопросам, которые вызывают трудности при изучении, можно получить индивидуальную или групповую консультацию у преподавателя. В докладе обязательно должны быть указаны литературные источники и ресурсы, которые были использованы для подготовки. Другим направлением учебной деятельности студентов является самостоятельная работа по предложенным вопросам. Внимательно ознакомьтесь с вопросами, которые предусматривают самостоятельное изучение, и осмыслите характер задания. Затем

следует найти источники информации по соответствующему вопросу, используя предложенный преподавателем список обязательной и дополнительной литературы, а также ресурсы ИНТЕРНЕТ. Во время чтения целесообразно осуществлять теоретический анализ текста: выделять главные мысли, находить аргументы, подтверждающие основные тезисы, а также иллюстрирующие их примеры и т.д. После этого можно приступать к выполнению задания (составление конспекта, заполнение таблицы, подготовка сообщения на семинарском занятии и др.). При этом важно помнить, что выполненное задание во всех случаях должно отражать основные выводы, к которым вы пришли в процессе самостоятельной учебной деятельности. В освоении дисциплины (модуля) инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается две формы взаимодействия с преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы, и индивидуальная воспитательная работа. Индивидуальные консультации по предмету является важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

Учебное издание

Составитель: СЕМЫШЕВА Валентина Михайловна

ПСИХОЛОГИЯ

Часть 1. Лекции

Учебно-методическое пособие

**для студентов инженерных направлений подготовки
и направления 09.03.03 Прикладная информатика**

очной и заочной форм обучения

Квалификация Бакалавр

В авторской редакции

Редактор Осипова Е.Н.

Подписано к печати 08.06.2022 г. Формат 60x84. 1/16.

Бумага печатная Усл.п.л. 7,55. Тираж 25 экз. Изд. №7295

Издательство Брянского государственного аграрного университета
243365 Брянская обл., Выгоничский район, с. Кокино, Брянский ГАУ